

qrack Kabinette Kalite



www.qrack.com.tr satis@qrack.com.tr

Sayfa
6



Ortak haberleşme altyapısı İstanbul için buluşuyor

Istanbul Elektronik Haberleşme ve Altyapı Hizmetleri San. ve Tic. AŞ (ISTELKOM) ile operatör şirketler Turkcell ve Vodafone arasında ortak telekomünikasyon altyapı hizmetleri alanında kapsamlı işbirliği protokolü imzalandı.

HCS
HES Cabling Systems
Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider Bakır / Fiber Optik Network Kablo ve Aksesuarları Üreticisi

www.hescs.com

BThaber

SAYI
1132

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ www.bthaber.com.tr

31 Temmuz - 6 Ağustos 2017

www.bthabersirketleri.com

Sayfa
10



Verimlilik için yalın iş ve yalın teknoloji

Teknolojinin iş ile entegrasyonu sonucu ortaya çıkan karmaşık yapıyı yalınlaştıran şirketler hız ve çeviklik kazanıyor.

Sayfa
54



Tmaxsoft, IBM ve Oracle'a meydan okuyor

Dünya devi markalara alternatif çözümler sunmak amacıyla kurulan Güney Koreli Tmaxsoft, veritabanı ve anabilgisayar uygulamaları ile öne çıkıyor

Sayfa
58



Kıyaslama imkanı, tüketiciye güç katar

İhtiyaç kredisi yanında farklı ürünlere odaklanan Hangikredi.com, sigorta şirketleri ile bağlarını geliştirirken, internet tarifeleri başlığına da öncelik veriyor.

Sayfa
21

Bilişim sektörü kök saldı...

Türkiye'de bilişim alanındaki tek kapsamlı araştırma olan İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nda dereceye giren şirketler, düzenlenen bir törenle ödülleri aldılar. Türkiye bilişim sektörü yetkililerini biraraya getiren törende sektör yetkilileri, sektörün geleceğine olan umutlarını dile getirdiler.

TOTO LINK
The Smartest Network Device

"Gigabit hızın keyfini yaşayın"
AC1200 Uzun menzil kablosuz Dual Band Router
Model No :A850R



www.totolink.com.tr

Sayfa
12



Eğitimin 'böylesi' bu devirde gerçekten şart!

Endüstri 4.0 trenini yakalama hedefi ile Teknoloji ve İnsan Koleji (TINK), bu yolda bütünsel ve alanında Türkiye için 'ilk' olan yapıyı hayata geçirecek.

**BULUTU
BULUT
YAPAN
VERİ
MERKEZİ
RADORE.**

47 ₺*

*den başlayan fiyatlarla
BT altyapınızı bulutun merkezine taşıyın, maksimum faydanın kaynağına ulaşın.

* 1 Core - 1 GB RAM - 20 GB Disk
100 Mbit/s İnternet Erişimi

radore
Uptime Experts

T80[®]

TURKCELL'İN EN YENİ VE EN AKILLI TELEFONU



150'DEN
FAZLA
TV KANALI

300'DEN
FAZLA
DERGİ İÇİNDE

TARİFEYE EK AYDA
39 TL'DEN*
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



TURKCELL
TURKCELL'LE BAĞLAN HAYATA

* Platinum tarifelere 36 ay taahhüt sözünüze geçerlidir.

31.12.2017'ye kadar bireysel faturalılar, Turkcell Finansman A.Ş.'ye (TFS) kredi başvurusunda bulunup, kredinin onaylanmasıyla yararlanabilir. Cihazlar stokla sınırlıdır. TV+ faydası, Platinum tarifelere taahhüt veren müşteriler için geçerlidir ve TV+ kullanımlarında geçerli 5 GB internet sunulmaktadır. Dergilik, kullanımlarında geçerli 5 GB internet faydası ile sunulmaktadır. Taahhüde aykırılık halinde cayma bedelini Turkcell, cihaz kredi taksitlerini TFS tahsil eder. Turkcell'in kampanyada değişiklik yapma hakkı saklıdır. Detaylar turkcell.com.tr'de.

BT sektöründe istihdamın haritası

TÜBİDER Bilişim Sektörü Derneği; 'Bilişim Teknolojileri Meslek Seçimi ve Ücretler Araştırması'nı yayınladı. Araştırmanın hedefi ise Türkiye'nin her köşesindeki üniversitelerde bilişim-elektronik-robotik-biyomedikal alanlarında halen okuyan birçok öğrencinin, mezun olduğunda iş ararken karşılaşacağı zorluklara yardımcı olmak. Araştırma ile gençlere bilişim mesleklerini, mesleki sorumluluklarını, gereken eğitim ve becerilerini göstermek, iş bulma süreçlerinde nelerle karşılaşacaklarını, ne gibi ücret alabileceklerini göstermek hedef.

Araştırma ilk olarak 2013'te Mesleki Yeterlilik Kurumu bilişim meslekleri standartları ve yeterlilikleri çalışması çerçevesinde yapıldı ve 2017 yılında tekrarlanan araştırma, 2 binden fazla profesyonel ile 200'den fazla şirket çalışanları üzerinde yapılan anket çalışmasına dayanıyor. BT, geleneksel donanımların ve insanların çok daha yetenekli olması gereken

bir alan haline geldi. 3D yazıcılar, sanal gerçeklik gözlükleri ve yapay zeka uygulamaları, giyilebilir teknolojiler, nano teknolojiler ve sayısal medikal robotik cihazlar, büyük veri ve IoT uygulamaları artık hayatımızın bir parçası haline geliyor. Bu noktada da gençlerin BT alanında yeniliklere uyum sağlamaları ve enerjilerini doğru yönde harcamaları önem kazanıyor. Araştırmaya göre, BT alanında kariyer planının ilk basamağı kişinin kendisini tanıması, bilgi seviyenizi belirleyip, yeteneklerini keşfetmesi.

Yabancı dilin önemi artıyor

Araştırma sonucunda, bilgi ve iletişim sektörü toplam istihdamının her yıl yaklaşık yüzde 3-4 büyüdüğü, 2016 yılı için de 120 bin-130 bin kişi olduğu hesaplanıyor. Bilgi teknolojileri kategorisinin, toplam sektör içinde yüzde 66 pay ile yaklaşık 80 bin-85 bin olduğu tahmin ediliyor. 2016 rakamlarına göre bilişim sektörü 'Bilgi Teknolojileri' kategorisi meslek alanlarında çalışanlar arasında ilk sırada

yüzde 15.13 ile bilgisayar donanım elemanı, ikinci sırada ise yüzde 10.02 ile BT yardım masası teknisyeni olarak sıralanıyor. 2017 ve yakın gelecek için Tübider, öne çıkan 23 meslek belirlerken, araştırmada yer verilen bu mesleklerde en ön sırada yazılım sektörü ile ilgili yetişmiş eleman ihtiyacı geliyor. Yazılım alanındaki yetişmiş eleman ihtiyacının yarattığı talep ışığında ücret artışları da bu meslekler için enflasyonun üzerinde seyreliyor. Bu arada, işverenlerin çalışanlarda ihtiyaç duyacakları becerilerde ilk sırada yer alan mesleki ve teknik becerilerden sonra yabancı dilin gelmesi de önem taşıyor.

2016 yılında iş arayanların Anadolu ve İstanbul/Ankara/İzmir şehirlerinde bilişim meslek alanlarına göre dağılımına bakıldığında, toplam iş arayanların yüzde 58'inin üç büyük ilde toplandığı, birinci sırada ise hizmet/işletme, ikinci sırada da teknik yönetim/kalite kontrol/ bilgi güvenliği konularının geldiği görülüyor.

Ticaret Sicili'ne tescil zorunluluğunda destek

Türk Ticaret Kanunu (TTK); gerçek ve tüzel kişi tacirlerin işletmelerinin kuruluşunu, ticaret unvanlarını ve statülerinde yapılacak değişiklikleri Ticaret Sicili'ne tescil ettirmeyi zorunlu kılıyor. Böylece gerçek ve tüzel kişi tacirler ile ilgili resmi kayıtların görülebileceği bir havuz ortaya çıkıyor. B2B kanadında ise iş süreçleri devam ederken, kanun çerçevesinde değişikliklerin yönetilmesi gerektiğinin farkındalığıyla FU; bankaların şube veya genel müdürlüklerinde atama ve yer değişikliği işlemlerinin Ticaret Sicili'ne tescil edilerek ilan olunması hususlarında müşterilerine hizmet veriyor, tüm müşterileri için tescile tabi hususların Ticaret Sicili'ne tescil ve ilanı hususunda hizmet vererek anahtar teslim bir çalışma yapıyor.

FU Gayrimenkul Genel Müdürü Ertuğrul Bul, Türkiye'de 238 adet ticaret sicil müdürlüğü olduğunu, aylık toplam 53 bini aşkın ilanın Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'ne intikal ettirildiği bilgisini verdi. Ticaret Sicili'nin tüzel kişi ve gerçek kişi tacirlere ilişkin bir nevi 'ticari



nüfus kaydı' sayılabileceğini hatırlatan Bul, sözlerine şöyle devam etti:

"Ticaret Sicili'ne şirketlerin sermayeleri ve malları da tescil edilebilmekte. Bu yönüyle Ticaret Sicili, gerçek veya tüzel kişi tacirler ile ilgili tescile tabi resmi tüm kayıtların görülebileceği yer ve bu kayıtlar açık. Tescil edilen bazı hususlar, yasa ve yönetmelik hükümleri çerçevesinde aynen ilan

olunmakta. Türkiye'de ilanlar ülke çapında Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nde yayınlanır. Biz de tescile konu olacak kararın alınmasını takiben gerekli evrakların tarafımıza ulaştırılması ile beraber, ticaret sicile ilgili kararın tescili ve ilanı için başvuruda bulunuyoruz. Sonrasında şube veya genel müdürlük personelinin imza sirkülerini tescil edilmiş bu karara göre noterde çıkarıyoruz."

Bilişim Zirvesi'17

www.bilisimzirvesi.com.tr

Rekonomi

YIKICI VE YENİLİKÇİ DİJİTAL EKONOMİ
7 - 8 KASIM 2017 | İSTANBUL KONGRE MERKEZİ

Veri Yönetimi Platformu

Dijitalleşme ile birlikte büyük veri, veri yönetimi ve analitik konuları öne çıktı.



Bilişim Zirvesi'17 alt tema konularından biri olan "Veri Yönetimi Platformu" tema başlığında; verinin önemi, veri saklama sistemleri, dijital verinin akıllı yönetimi ve iş zekasına evrilmesi, verinin akıllı hale getirilerek hizmet paketlerine dönüştürülmesi gibi konulara değinecek ve müşteri mutluluğunda yarattığı yenilikleri ele alacağız.

Platformun temel konu başlıkları:

- Bulutta Büyüyen Büyük Veri ve Yönetimi
- Cognitive Bilim ve İdrak Eden Sistemler
- Yeni Nesil Veri Merkezleri
- İş Zekası ve Analitik

Erken Kayıt Fırsatları için

bilet@m2s.com.tr

Ana tema, özel projeler ve diğer tüm alt tema konularını detayları ile incelemek için
www.bilisimzirvesi.com.tr

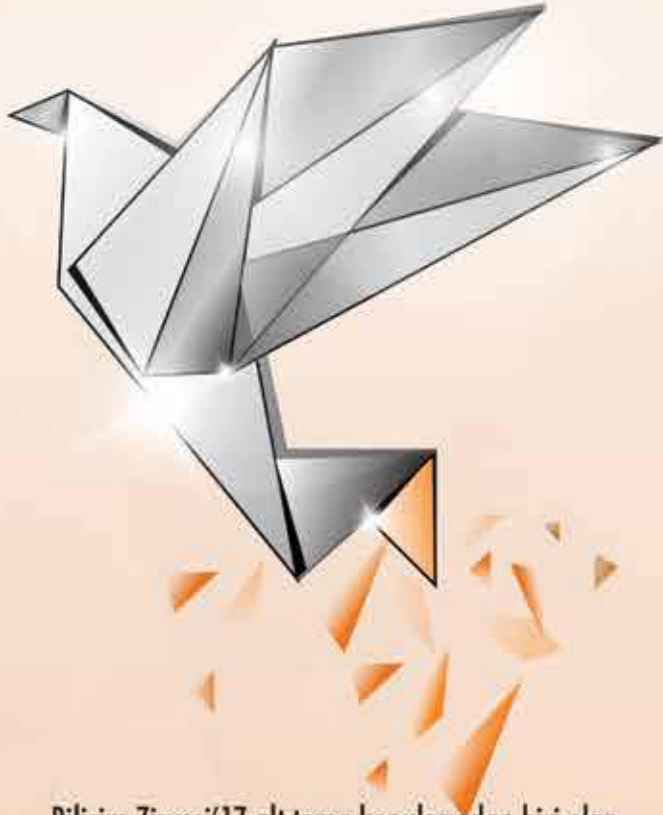
Rekonomi

YIKICI VE YENİLİKÇİ DİJİTAL EKONOMİ

7 - 8 KASIM 2017 | İSTANBUL KONGRE MERKEZİ

Dijital Güvenlik Platformu

Birbirine bağlı milyonlarca cihaz, siber korsanların açık hedefi haline geldi.



Bilişim Zirvesi'17 alt tema konularından biri olan "Dijital Güvenlik Platformu" tema başlığında; dijital ekosistem ve dijital ekonominin kayba uğramaması için yeni siber tehlikeleri ve siber korsanların yeni davranış biçimlerini, siber güvenlikten dijital güvenliğe geçiş politikalarını, mimari ve sistem yaklaşımlarını ele alacağız.

Platformun temel konu başlıkları:

- Dijital Dünyada Entegre Akıllı Güvenlik
 - Siber Güvenlik 4.0
 - Dijital Felaketler
- Ulusal Siber Güvenlik Politikaları
 - Yeni Nesil Siber Tehditler

Erken Kayıt Fırsatları için

bilet@m2s.com.tr

Ana tema, özel projeler ve diğer tüm alt tema konularını detayları ile incelemek için www.bilismzirvesi.com.tr



Ar-Ge harcamalarında istikrarlı artış gücünü koruyor

Kamunun Ar-Ge harcamaları ile ilgili bir açıklama yapan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, bu başlıkta merkezi yönetim bütçesinden 2016 yılında yapılan harcamaların, önceki yıla kıyasla yüzde 21,6 artışla 7 milyar 508 milyon TL olarak gerçekleştiğini vurguladı. Buna göre, 2016 yılı merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge faaliyetleri için gerçekleştirilen harcamaların merkezi yönetim bütçe harcamaları içindeki payı 1,14 oldu. Bütçe başlangıç ödenekleri esas alınarak yapılan tahmini sonuçlara göre ise 2017 yılı merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge için tahsis edilen başlangıç ödeneği 8 milyar 174 milyon TL. Bakan Özlü'nün verdiği bilgiye göre, Ar-Ge faaliyetlerine yönelik vergi indirim ve istisnalarının toplamı 2016 yılında 1 milyar 927 milyon TL olurken, dolaylı Ar-Ge desteğinin 2017 için de 2 milyar 141 milyon TL olması

bekleniyor.

Merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge için ayrılan başlangıç ödenekleri sınıflandırıldığında, 2017 yılı için en çok ödenek yüzde 36 ile Genel Bilgi Gelişimi (Genel Üniversite Fonlarından finanse edilen) için tahsis edildi. Bunu yüzde 21,2 ile savunma, yüzde 9,9 ile endüstriyel üretim ve teknoloji, yüzde 6,6 ile eğitim, yüzde 6,3 ile ulaşım, telekomünikasyon ve diğer altyapılar, yüzde 5,3 ile de tarım takip ediyor.

Hedef; teknoloji üreten bir sanayi

Ar-Ge'ye yönelik desteklerdeki artışa işaret eden Bakan Özlü, "Önümüzdeki dönem, Ar-Ge harcamalarımızın GSYH içerisindeki payını önce yüzde 2'ye, sonrasında yüzde 3 seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Devletin Ar-Ge harcamalarının tek bir hesap altında toplanması büyük önem arz ediyor. Tek elden

yönetilen ve izlenen bir sisteme ihtiyaç var" bilgisini verdi. Geçtiğimiz yıl yasalaşan Ar-Ge reform paketi ve Sınai Mülkiyet Yasası'ndan sonra, sanayinin geliştirilmesi ve üretimin desteklenmesi amacıyla çıkarılan kanunun yayınlandığını hatırlatan Özlü, "Bu kanunun her maddesi; sanayicimizin önündeki engelleri kaldıracak, onları üretime, ihracata, yenilikçilik ve Ar-Ge'ye teşvik edecek önemli düzenleme ve teşvikleri içermekte" dedi ve şöyle devam etti:

"Teknoloji üreten bir sanayi hedefliyor, Türk sanayicilerinin bu konuya özel önem göstermesi, orta ve uzun vadeli planlamalarını yaparken Ar-Ge ve inovasyona daha fazla önem vermesini bekliyoruz. İhracatımızda yüzde 4'lerde olan yüksek teknoloji ürünlerinin payını artırmamın tek yolu Ar-Ge ve inovasyon."

Çeşitlenen riskleri gözden kaçırmayın



STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret, 2017'nin ikinci çeyreğine ait 'Siber Tehdit Durum Raporu'nu açıkladı. Raporda, son dönemde WannaCry, EternalRocks ve NotPetya gibi fidye yazılım saldırıları ile IoT BotNet'leri Persirai ve Hajime'nin yaratabilecekleri tehlikelere işaret ediliyor. Mayıs 2017 içerisinde Türkiye'de fazla zarara sebep olmayan, ama tarihin en büyük fidye yazılım saldırısı olarak değerlendirilen WannaCry gibi EternalBlue zafiyetini kullanan NotPetya zararlı yazılımı da 27 Haziran 2017'de gerçekleştirdiği fidye yazılım saldırısı ile siber tehdit gündeminin ilk sırasına oturdu. Küresel çapta yayılan saldırı, Rus petrol şirketi Rosneft, Danimarkalı denizcilik şirketi Maersk ve ABD merkezli

eczacılık şirketi Merck gibi pek çok kuruluşa ulaştı. Bu fidye yazılım saldırıları kadar, IoT üzerinden büyük tehlike oluşturan BotNet'ler de STM'nin raporunda öne çıkan bir diğer başlık. Rapor, özellikle iki IoT BotNet olan Persirai ve Hajime'nin gerçekleştirebileceği eylemler konusunda kullanıcıları uyarıyor.

Güncellemeleri sakın unutmayın!

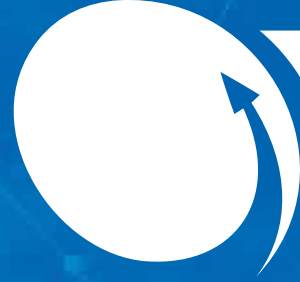
STM'nin raporunda; yeni keşfedilen Persirai (Persian Mirai) isimli BotNet'in özellikle IP kameraları hedef aldığına, Çin, Japonya, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika'da etkili olduğuna değiniliyor. 120 bin kamera kullanıcısını etkileyen Persirai, kameraların arayüzlerinden sızarak, kişisel bilgilere erişim sağladığına

dikkat çekiliyor.

Raporda, bu tür saldırıların en büyük sebeplerinden biri olarak ise cihazların arayüzleri için verilen ön tanımlı parolaların değiştirilmeden kullanılmasına işaret ediliyor. Saldırıların önüne geçmek için cihazların ön tanımlı parolalarının mutlaka güçlü parolalarla değiştirilmesi, yönlendiricileri üzerinde bulunan UPnP protokolünün de devreden çıkarılması gerektiğine işaret ediliyor. Öte yandan, Hajime de raporda değinilen bir diğer IoT BotNet'i ve bu zararlı yazılım, yeni yayılma teknikleri geliştirerek evrim geçirmeye devam ediyor. STM'nin raporunda, yeni siber saldırı türü olarak 'internet üzerinden canlı olarak izlenen videolardaki altyazı' dosyalarına dikkat çekiliyor. Manipüle ederek kullanıcıların cihazlarının ele geçirilmesine sebep olan bu dosyalar, yeni tip 'sinsi saldırı' türü olarak tanımlanıyor. Rapor, medya oynatıcı program firmalarının bu tip istismarların önlenmesi için yakın zamanda yamalarını yayımladıklarını bildirirken, kullanıcıların da kendilerini korumak için medya oynatıcı programlarını, en son sürümleri ile güncellemeleri gerektiği tavsiyesinde bulunuyor.

BULUT
DEPOLAMA
ÇÖZÜMLERİ

İŞ SÜREKLİLİĞİ ve
FELAKET ÖNLEME
HİZMETLERİ



Bilişim500

İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

“Veri Yedekleme ve Depolama Donanımı Sistem Entegratörü” Kategorisinde

5. SIRADAYIZ!

AĞ KURULUM,
İZLEME, YÖNETİM
ve GÜVENLİK
HİZMETLERİ

DONANIM ve
YAZILIM
ÇÖZÜMLERİ

KURUMSAL
İÇERİK
YÖNETİMİ

IP TELEFON ve
VIDEO KONFERANS
HİZMETLERİ

SERVİS ve
SAHA HİZMETLERİ

SANALLAŞTIRMA
ÇÖZÜMLERİ

Bilişim dünyasının tehlikeli denizlerinde,
iş ortaklarımıza güven ve başarı sunuyoruz!

NetCore®

www.netcore.com.tr

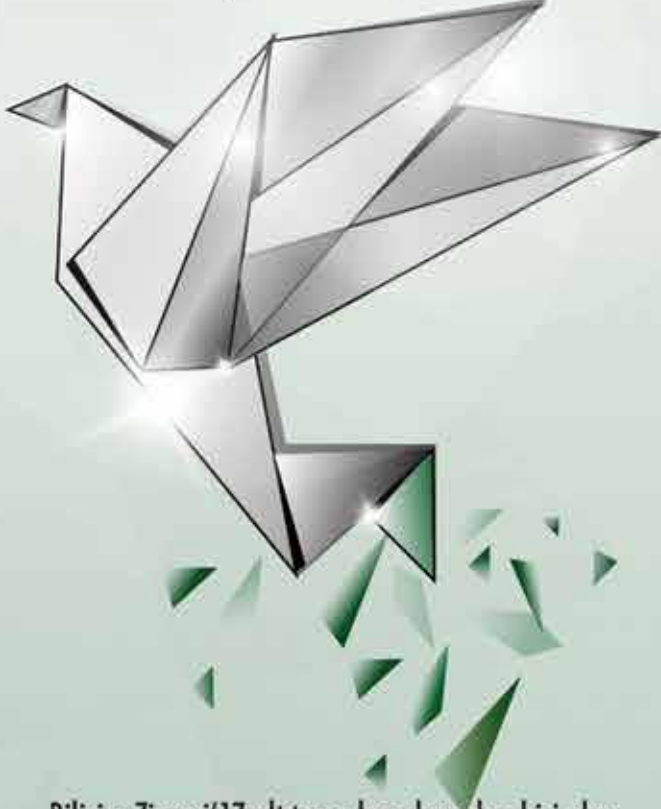
Rekonomi

YIKICI VE YENİLİKÇİ DİJİTAL EKONOMİ

7 - 8 KASIM 2017 | İSTANBUL KONGRE MERKEZİ

Dijital Finans Platformu

D-müşteri, tüm finansal hizmetleri dijital kanallardan hızlı, kolay, her an ve her yerden alabilmeli.



Bilişim Zirvesi'17 alt tema konularından biri olan "Dijital Finans Platformu" tema başlığında; finansal işlemlerin ve bankacılığın dijitalleşme ile birlikte yıkıcı ve yenilikçi bir şekilde yeniden nasıl hayat bulabileceğini tartışacağız.

Platformun temel konu başlıkları:

- Dijital Para Dünyası, Kripto Para Sistemleri
- Bankasız Bankacılık: Blockchain Devrimi
 - Mobil, Finans ve Ödeme Sistemleri
- Fintechler Dijital Finansı Yeniden Şekillendiriyor

Erken Kayıt Fırsatları için

bilet@m2s.com.tr

Ana tema, özel projeler ve diğer tüm alt tema konularını detayları ile incelemek için
www.bilisimzirvesi.com.tr



Ortak haberleşme altyapısı İstanbul için buluşuyor

İstanbul Elektronik Haberleşme ve Altyapı Hizmetleri San. ve Tic. AŞ (ISTTELKOM) ile operatör şirketler Turkcell ve Vodafone arasında ortak telekomünikasyon altyapı hizmetleri alanında kapsamlı işbirliği protokolü imzalandı. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) tarafından BT ihtiyaçlarını karşılama, telekomünikasyon altyapı sorunlarına çözüm bulma hedefiyle kurulan ISTTELKOM, bu protokol ile ortak genişbant altyapı alanında operatörlere hizmet verecek. Ayrıca sürdürülebilir çözüm ve yapılar üretilmesi ile kaynak israfının önlenmesi ve daha fazla haneye fiber internet altyapısının daha hızlı ve ekonomik sunulması da sağlanacak.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yürütülen EHABS projesi ile işletmecilere ait elektronik haberleşme altyapı bilgilerinin tek veri tabanında toplanması, geçiş hakkı başvuru süreçlerinin takip edilmesi, toplanan verilerin de strateji ve politika belirlemede kullanılması hedefleniyor. EHABS'ın faaliyete geçmesi ile birlikte fiber optik kablo altyapısı hakkında; herhangi bir yerde altyapıya sahip olan işletmeci, altyapının uzunluğu (km), kapasitesi (GB), güzergâhı (adres veya coğrafi yer bilgisi), boş kapasite (%), GB), R/L cihazlarına ilişkin bilgiler gibi birçok bilgiye erişilebilecektir. İlgili dokümanın yürürlüğe girmesiyle işletmecilerin de altyapıları Bilgi ve İletişim Teknolojileri Kurumu'nun (BTK) belirlediği standartlara uygun tesis etmesi, standarda

uygun kazılarla çevreye verilen rahatsızlığın azaltılması, kaliteli altyapı tesisi sayesinde olası arızaların azalması ile hizmet kalitesinin yükselmesi hedefleniyor. Buna ek olarak, işletmecilerin kendi şebekeleri için yaptıkları kazılarda altyapının başka işletmecilerin de ücreti mukabili kullanabileceği özelliklerde yapılması, işletmeciler arasında rekabetin artırılması gibi faydalar sağlanması gündemde. Gereksiz kazı maliyetlerinin önüne geçilerek, son kullanıcıların daha makul ücretlerle elektronik haberleşme hizmeti alması, böylece kaynakların etkin ve verimli kullanımının sağlanması ve ekonomiye katkı da hedefleniyor.

Mükerrer yatırımların önüne geçilecek

Küresel bazda fibere erişimde farklı uygulamalara işaret eden ISTTELKOM Genel Müdürü Yusuf Kotil, yaptıkları hizmet modelinin ise İsveç'in başkenti Stockholm'de uygulandığını, Türkiye için en ideal olan bu model sayesinde koordine olamamış tüm fiber altyapı gelişimlerine son vermeyi hedeflediklerini vurguladı. Fiber altyapılarda ilk tesis maliyetinin yüzde 68'ini inşaat çalışmalarının oluşturduğuna dikkat çeken Kotil, operatörlerin her birinin kendi altyapılarını kurmasının ciddi maliyetler yaratmasına karşılık, bu maliyetlerin tekrarını önleyerek, şirketler için önemli avantajları oluşturduklarını hatırlattı. 2023 Bilgi Toplumu vizyonunda yer alan internet hedefleri için kamu ve özel sektörün işbirliğinin ve tesis paylaşımı ile ortak altyapı



ISTTELKOM Genel Müdürü
Yusuf Kotil

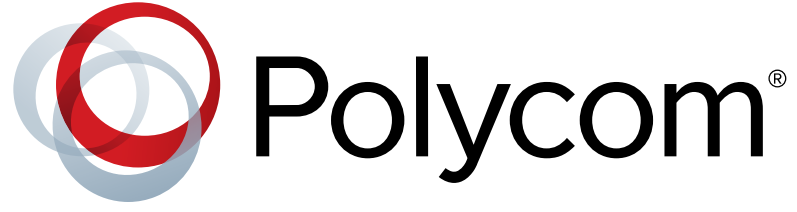
kullanmasının önemine değinen Kotil, amaçlarının vatandaşların en gelişmiş iletişim teknolojilerinden yararlanmasına yardımcı olup, İstanbul'un yaşam kalitesinin artırılması olduğunu vurguladı.

Ortak altyapı ile 4 milyar dolar yatırımın yeterli olacağını ve ciddi maliyetler yerine, önemli tasarruflar sağlanacağına değinen Kotil, ISTTELKOM olarak aynı güzergâhta ayrı ayrı fiber yatırımı yapılmasından ziyade, Geçiş Hakları Yönetmeliği'nin etkin şekilde uygulanması ile mükerrer yatırımların önleneyeceğini, altyapının ortak kullanımı ile atıl kapasitelerin kullanılabilir hale gelerek, yüksek hızlı ve ekonomik internet hizmetlerin her yere ulaşacağına da işaret etti. Kotil, hedefler paralelinde, 2023 yılında Türkiye'de her eve 100 Mbit/sn hızında genişbant hizmetinin sağlanmasının amaçlandığını söylerken, ISTTELKOM'un İstanbul için fiber optik altyapı hedeflerini 2019 yılında 6 bin km, 2023 yılında ise 12 bin km olarak gösterdi.

Yazılımlarımız dünyaya açılıyor

BTİhracat Grubu'nun paylaştığı bilgiler ışığında, Türk yazılımının dünyaya açılımı da hız kesmeden devam ediyor. Bu kapsamda Türk yazılım şirketleri, geçtiğimiz günlerde Dubai World Trade Center'da TIM TTM ofis açılışlarını kutladı. Dubai World Trade Center'da ofislerini açan şirketler de Telenity, Etiya, Novicor, Argela, Federal Smart, REM People, Netmera, Bisoft, Protel ve ODC olarak sıralandı.





Polycom® Pano™ Ekran ve sunum paylaşımının en kolay yolu!



Polycom® Pano™ içerik bağlantısı ve sunum paylaşımının en kolay yoludur.

Odaya girdiğiniz anda, Polycom Pano sizi kişisel cihazınızdan kolay bir dokunuşla kablosuz bağlantı kurmaya davet eder, hem de ek adaptör, kablo ya da uygulama gerekmeden!

Pano'yu herhangi bir ekrana kolaylıkla bağlayarak, dört yüksek çözünürlüklü (HD) içerik üzerinde aynı anda çalışabilirsiniz.



Yüksek teknoloji hayali

Yeni Şafak, 09.01.17

İş ve ekonomi gazetesi Dünya'da İsmet Özkul'un 30.06.2017 tarihli makalesinden alıntı:

Sanayi ve hizmet sektörlerindeki yabancı kontrollü girişimlerin, toplam üretim içindeki payı 2014'te yüzde 14.09. Evvelki iki yıla göre adım adım artmış. (Veri 2015)

Yabancı kontrollü imalat sanayii üretimi içinde farklı teknoloji düzeylerinin payı (Veri 2015):

Düşük teknoloji yüzde 23.4
Orta-düşük teknoloji payı yüzde 17.5
Orta-yüksek payı yüzde 54.7
Yüksek teknoloji payı yüzde 4.5

2009 – 2015 arasında durum şöyle: Düşük teknoloji üretimi istikrarlı bir şekilde yüzde 20'lerde. Orta-düşük teknoloji üretimi yüzde 13-17 gibi. Orta-yüksekte durum yüzde 51-54 arası. Yüksek teknoloji üretiminde ise durum farklı: 2009'daki yüzde 10.9'dan



2015'e kadar sürekli azalıyor.

İsmet Özkul'un yorumu: "2013 sonrasında yabancı kontrollü üretimin payı artmış ama bu, düşük teknoloji üretimi artırarak gerçekleşmiş. 2013 sonrasında örneğin otomotiv, bilgisayar ve elektronik cihazlar ve ilaç üretiminde yabancı payı gerilerken, gıda ve içecek imalatı artmış. Bunun anlamı, yabancı yatırımcılar için artık Türkiye'nin öne çıkan cazibesi ucuz emektir. Cazibesi ucuz emek olan bir ülkenin bu dünyada ihya olma şansı yok. Eğitimden politikaya bu sonucu yaratan temel yapı değişmedikçe, ucuz emek kapanından kurtulma şansımız da yok."

Taht Oyunları duvar halısı



Taht Oyunları'nın (Game of Thrones) nasıl bir tv olayı haline geldiğini bilmeyen kalmadı. Filmin çekildiği yerlere düzenlenen turların nasıl bir ekonomi yarattığını da... Dizinin adeta sonsuz senaryosu şu sıralarda 7'inci yılında. Bu sezon "son" olacakmış. Ama Harry Potter nasıl "bitemediyse", etinden sütünden, yününden nasıl hala tiyatro ve video oyunları, sergiler yapılıyorsa, Taht Oyunları'nın da bitemeyeceği belli. Eh, zaten bu kadar ilgi çektiğine göre, win-win durumu, zaten bitmesin de.

Şimdi bu tv olayına, çekimlerin yapıldığı Kuzey İrlanda da yaratıcı ve yenilikçi bir girişim yaptı: 7 yılın öyküsünü, 66 metre uzunlukta bir resimli duvar dokumasına (ince halı-

kilim diyebiliriz) nakışla işlediler. Dizinin birinci sahnesinden, şimdi yayınlanmakta olan sahneler kadar bütün önemli "olaylar" bu halıda resmedildi. Ve dizi sürdükçe, "canlı yayın" gibi işlenecek. Sezonun sonuna kadar halı, 11 metre daha uzayıp 77 metre olacak. Halı, şimdiden Kuzey İrlanda'nın yönetim merkezi Belfast'taki müzede sergilenmeye başlandı. Taht Oyunları turizmne bir de bu halı eklendi.

Resimli duvar dokuması/halı/örtüsü, Avrupa kültüründe çok eskilerden beri var. Taa 1066 yılında (Malazgirt'ten 10 yıl önce) bugünkü Fransa'nın kuzeyinde yaşayan Normanların, denizi geçerek İngiltere'yi istila edişini resimli roman gibi "anlatan" Bayeux Örtüsü de

70 metre uzunlukta, 50 santim eninde bir sanat eseridir. Halen Fransa'nın Bayeux şehrinde (Paris'in 260 km kuzey batısında) müzede sergilenen bu örtünün çok sayıda kopyası yapılmıştır. Taht Oyunları Örtüsü de "duvarda resimli roman" geleneğine uygun. Her halde dizi artık sona erecek diye, bu "tarihi olayı" (!) böyle bir örtüyle müzeye kaldırmayı şimdi düşündüler.

Turizmin sadece deniz-güneş-yıkıntı-yemekten ibaret olmadığını, turizmde de inovasyonun mümkün ve gerekli olduğunu gösteren bu girişim, Bayeux Örtüsü'nden bu yana geçen 950 yılda, eski fikirlerin yenilikçi bir tavırla derin dondurucudan çıkartılabileceğinin kanıtı.

MIT İtaatsizlik Ödülü

Boston'daki Massachusetts Institute of Technology teknik üniversitesi (MIT) örneği olmayan bir yarışma için 250 bin dolar ödül koydu: Bilimcileri, öğrencileri, kurallara "sorumlu ve güvenli bir şekilde" aykırı davranarak, statükoya meydan okumaya, bir anlamda itaatsizliğe davet eden en "başarılı" projeye ödül. Web'in mucidi Sir Tim Berners-Lee ve dilbilimci Noam Chomsky'nin de hocalık yaptığı MIT Media Lab, bu yenilikçi yarışmanın kuralını açıkladı: Toplum yararına olacak sıradışı bir kural tanımazlık.

Yarışma sonuçları 21 Temmuz'da açıklandı. İtaatsizlik Ödülü'nü, ABD'de içine kurşun karışmış şehir içme suyu araştırmasıyla iki bilimci paylaştılar. Michigan eyaletinde Flint şehrinde içme suyuna kurşun karıştığı iddialarını yerel yönetim ve ilgili kurumlar yalanlamış, bu

konudaki soruşturmalar hasır altı edilmiş, ama sonuçta konu ulusal boyut kazanmıştı. Bu iki bilimci, kendi meslektaşlarına, bürokrasiye, yerel siyasetçilere "rağmen" araştırmaya devam ederek şehir şebekesinden su içenlerin resmen zehirlendiklerini saptadı.

Yarışmada başka ödüller de verildi. Örneğin, küresel ısınma konusunu ilk kez veri temelli iddialarla gündeme getiren, ama alayla karşılanan, sürekli küçümsenen, uyarılarına boş verilen Columbia Üniversitesi'nden bilimci James Hansen de bugüne kadarki "akıntıya karşı" çabalarından ötürü sembolik bir para ödülüyle ödül. Hansen'in Türkçeye çevrilmiş kitabı var: Küresel Isınmanın Kırılma Noktası.

Yarışmanın web sitesinde MIT Media Lab Yöneticisi Joi Ito'nun şu sözleri,

MIT'in "neden ve nasıl" MIT olduğunu da gösteriyor: "Sadece size söylenenleri yaparak dünyayı değiştiremezsiniz." Bu deyiş, aslında Nobelli bir bilimciye ait: MIT fizik hocası Jerome Friedman, protonda quark'ların varlığını keşfederek 1990

Fizik Nobelini almıştı. Ama nasıl? Kendisine, "Bundan iş çıkmaz, sen bu projeye devam etme boşuna" denilmesine rağmen CERN-türü bir araştırma kurumundaki çalışmalarına devam etmişti: Bir anlamda, "büyüklerinin" yapma dediğini yapmış,

onlara boyun eğmemişti. MIT Ödülü, Trump'la birlikte gündelik dile yerleşen "post-gerçek, alternatif gerçek" gibi sahteciliklerin "yeni normal" sayıldığı bir dönemde, "gerçekten gerçek olanı" arama bulma konusunda anlamlı bir teşvik.



Web Güvenliği, Veri Trafiği İzleme ve Kontrol Tek Bir Platform

Allot Secure Service Gateway

SSG600 & SSG800



« All in One Appliance »

Mükemmel Fiyat / Performans

Secure Service Gateway

Allot

Alternatif

DDOS Koruma

SSL Inspection

Anti-Malware

Web Filtreleme

Traffic Kontrolü

Görselleştirme ve Kontrol

Allot, tüm kullanıcılar ve uygulamalarınız için gerçek zamanlı trafik izleme, kullanım raporlama ile birlikte uygulama performansı, web erişimi, kullanıcı deneyimi kalitesi ve web tehditlerinin görselleştirilmesini ve tüm veri trafiğinin kontrolünü sağlar. Allot ile tüm kritik uygulamaları %100 garanti altına alabilir, düşük önemdeki uygulamaları limitleyebilirsiniz.

Güçlü Web Güvenliği ve & DDoS Koruma

Allot, kötü amaçlı yazılım, kimlik avı ve diğer web tehditlerini uygulama performansına ve kullanıcı verimliliğine zarar vermeden algılayıp bloke ederek bulut (web) uygulamalarının iş değerine ulaşmanıza ve en üst düzeye çıkarmanıza yardımcı olur. Allot ayrıca ağ performansınızı etkilemeden DDoS ve BOT trafiğini algılar ve filtreler.

Ölçeklenebilir, Düşük Yatırım Maliyeti ve Yüksek Performans

Allot Secure Service Gateway, yatırımınızı koruyan ve tek bir cihazda 22 adet 1G/10G SFP+ portu destekleyen Intel tabanlı mimarisi ile birden çok fonksiyonu destekler. 500Mbps ile başlayarak 30Gbps'e kadar yükseltebilirsiniz, bugün 1G UTP portlar ile başlayıp yarın 10G Fiber portlara geçebilirsiniz.

Internet, WAN ve LAN Kontrolü Aynı Anda

Çok sayıda 1G ve 10G portu Harici Bypass Üniteleri ile birlikte destekleyen ve 30Gbps trafiği kontrol edebilen SSG Platformları ile aynı anda Internet Trafiğinizi, tüm WAN Bağlantılarınızı ve lokal ağınıza %100 görselleştirebilir ve kontrol altına alabilirsiniz.

Trafiz İzleme & DPI

Marketteki En İyi DPI
Gerçek Zamanlı Veri Trafiği İzleme
Büyük Veri Analizi



Güvenlik

Güçlü Web Güvenliği
Güçlü DDOS Koruma
Riskli Uygulamalara Blok

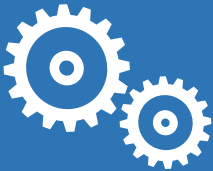


Kontrol

Uygulama ve Kullanıcı Bazlı
Granüler QoS Kontrolü



Yüksek Performanslı Donanım



DPI Performansı
Web Security Performansı
Kullanıcı desteği
Port Kapasitesi

SSG 800

30Gbps
1.2Gbps
100.000
22x 1G/10G SFP+

SSG 600

12Gbps
600Mbps
20.000
10x 1G/10G SFP+

veri merkezi | kablolu & kablosuz ağ | trafik yönetimi | bilgi güvenliği | performans yönetimi



ISB Bilişim Teknolojileri A.Ş.

İçerenköy Mah. Çayır Cad. No 3 Özce Center Kat 8 PK 34752 Ataşehir

tel +90 (216) 428 47 47 fax +90 (216) 428 47 48 web www.isb.com.tr e-mail info@isb.com.tr

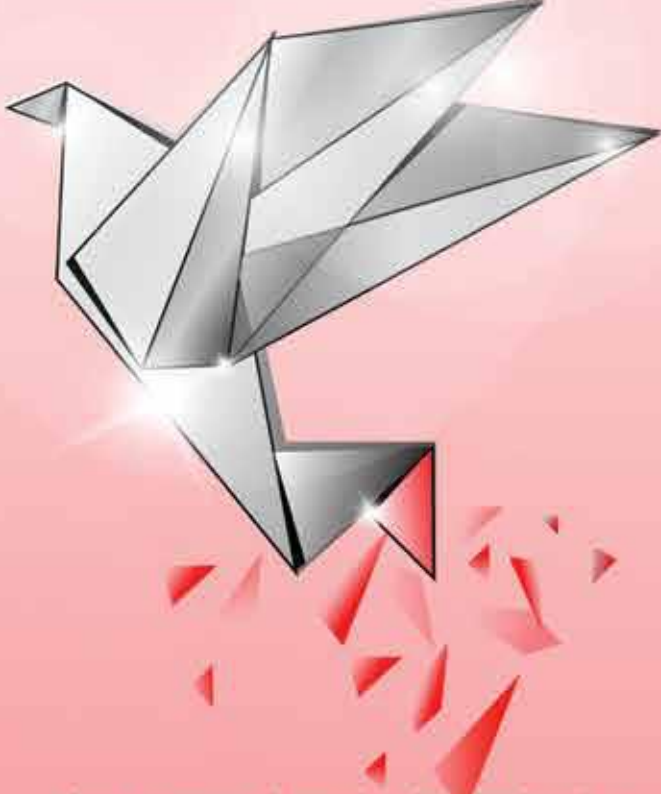
Rekonomi

YIKICI VE YENİLİKÇİ DİJİTAL EKONOMİ

7 - 8 KASIM 2017 | İSTANBUL KONGRE MERKEZİ

Dijital Sağlık Ekonomisi Platformu

Sağlığın dijitalleşmesi, kişisel sağlık yönetiminin de önemini artırdı.



Bilişim Zirvesi'17 alt tema konularından biri olan "Dijital Sağlık Ekonomisi Platformu" tema başlığında; sağlığın dijitalleşmesi, ekonomiye katkısı ve kişisel dijital sağlık sistemlerinin sağlık ekonomisine yararlarını irdeleyeceğiz.

Platformun temel konu başlıkları:

- Dijital Sağlık ile Sağlıklı Yeni Nesil Ekonomisi
- Sağlık Sektörünün Dijital Ekonomiye Katkısı
- Kişiselleştirilmiş Sağlıkta Yeni Boyut ve Düzenlemeler
- Sağlıkta IoT, Yapay Zeka ve Robot Teknolojileri

Erken Kayıt Fırsatları için

bilet@m2s.com.tr

Ana tema, özel projeler ve diğer tüm alt tema konularını detayları ile incelemek için www.bilisimzirvesi.com.tr

Verimlilik için yalın iş ve yalın teknoloji

Teknolojinin iş ile entegrasyonu sonucu ortaya çıkan karmaşık yapıyı yalınlaştıran şirketler hız ve çeviklik kazanıyor.



Ayhan Sevgi

Hangi sektörde olursa olsun tüm şirketlerin iş süreçlerinin temelinde bilişim teknolojileri yatıyor. Dolayısıyla da iş ve teknoloji artık birbirleriyle bütünleşmiş durumdadır. Rekabetin de bastırmasıyla birlikte, hızlı ve çevik olmak zorunda kalan şirketlerin imdadına "Yalın iş ve yalın teknoloji" kavramı yetişiyor. Şirketlerin bu yöndeki ihtiyaçlarını yalın teknoloji odaklı yaklaşımlar sunan BT Bilgi Pazarlama Müdürü Zuhal Işcan, sorularımızı yanıtladı.

Yalınlaşma ihtiyacı nereden doğuyor?

Bir şirketin üretim, satış, pazarlama, finans gibi tüm birimlerinin ortak hedefinde kendisi ile ilgili bilgiye sahip olma ve sonuçta da verimliliği ve büyümeyi artırma var. Bu doğrultuda da tüm birimler farklı farklı BT uygulamalarından faydalananlar. Tüm birimler tarafından üretilen bilgilerin de herkes için anlamlı hale gelmesi gerekiyor. Böylece ortaya karmaşık bir yapı çıkıyor ve karmaşanın yalınlaştırılması gerekiyor. Yalın iş, yalın teknoloji ve yalın dönüşüm kavramlarını benimseyen şirketler başarılı oluyor. İşte bu konularda sıkıntı yaşayan şirketlere, BT Bilgi 12 yıllık birikimi ile yardımcı oluyor. İş ile teknolojiyi yakınlıştırmadan dijital dönüşümü gerçekleştirmek mümkün değil. Tabii bunu yaparken her seviyede güvenliği de unutmamak gerekiyor.

Yalınlaşmanın metodolojinin temelinde ne var?

Dijital dönüşümün kendi içinde bir yalınlaşma süreci var. Örneğin yama yöntemi yönetiminiz yalın, hızlı ve çevik olmazsa herhangi bir saldırıda siz kapıyı kapatırken, bacadan girebiliyorlar. Tüm kullanıcıları ve uç noktaları etkileyen güvenlik tehditlerine karşı hızlı ve etkin süreçler izlenmesi gerekiyor. Dolayısıyla metodolojinin temelinde hız,



BT Bilgi Pazarlama Müdürü Zuhal Işcan

çeviklik ve yalınlık yatıyor.

Bu metodoloji hangi ölçekteki şirketlere hitap ediyor?

Biz bu konularda hep kurumsal ölçekte şirketlerle çalıştık. Fakat bulut tabanlı yeni çözümlerimizle birlikte orta ve ortanın üstündeki şirketlere de hizmet sunabilir hale geldik. BT Bilgi, büyük boy şirketlerden elde ettiği bilgi birikimiyle orta ölçekli şirketlere de hizmet sunabiliyor. Aslında her ölçekteki şirketlerin ihtiyaçları aynı. Sadece arada ihtiyacın ölçeği farklılık gösteriyor. Temel ihtiyaçlar aynı teknolojinin işe anlamlı veri üretmesi ve gerçek zamanlı şeffaf raporlama ile karar destek politikalarını beslemesi.

Kamunun da ihtiyaçları aynı mı?

Kamu da dahil olmak üzere tüm kurumların ihtiyaçları aynı. İhtiyaç her zaman son kullanıcının, ne yapmak istiyorsa onu güvenli ve açık bir şekilde yapabilmesini sağlamaktır. Ayrıca ortaya çıkan verilerin de faydaya dönüştürülmesini

sağlamaktır. Büyük şirketler gibi kamu kurumları da yalın teknoloji ve yalın iş kavramını benimsemiş durumundalar. Kurumlarda arka tarafta her şey komplike gibi görünse de ön tarafta her şeyin yalınlaşması gerekiyor. Artık kurumların içindeki uygulamaların bile mobil uygulamalar gibi kolay kullanılabilir hale getirilmesi isteniyor. Kullanıcı deneyimi alışkanlıkları hızla değiştirirken işinde buna güvenli şekilde uyum sağlaması ile sağlanır.

BT Bilgi'nin bu tecrübesi nereden geliyor?

Bu tecrübemiz içerdeki çalışanlarımızdan geliyor. Birlikte çalıştığımız arkadaşlarımız uzun yıllara dayanan çalışma sürelerine, yoğun bir tecrübeye ve sektöre yön verme özelliklerine sahipler. Bu arkadaşlarımız ayrıca bilgi birikimlerini ve tecrübelerini yeni arkadaşlarımıza da aktarıyorlar. Tabii burada Ivanti, Atos, Exastax, CA, Moogsoft, gibi yenilikçi çözümler sunan iş ortaklarımızın da çok büyük bir rolü var.



Ar-Ge Yatırımlarına Önem Veren Test A.Ş., Bilişim 500’de..

BT Haber A.Ş.’nin her yıl gerçekleştirdiği, 2016 yılı satış gelirlerinin baz alındığı Türkiye’nin ilk 500 Bilişim şirketi ve sektör dağılımlarına göre kategori birincilerine ödülleri verildiği organizasyonda Test A.Ş., Tescom UPS marka ürünleriyle, satış gelirlerine göre baz alınan 500 Bilişim Şirketi arasında **86.** sırada, kesintisiz güç kaynağı satış gelirlerine göre ise **2.** sırada yer aldı.

Ar-Ge yatırımlarına önem veren Test A.Ş., Bilişim 500 Plus Ar-Ge yatırımı yapan 10 İzmir şirketi arasında **1.** sırada yer aldı.



+90(850) 277 88 77



www.tescom-ups.com.tr

Eğitimin 'böylesi' bu devirde gerçekten şart!



Handan Aybars

İsminde teknoloji ve insanı buluşturan TINK, eğitimde farklı bir bakış açısını bu yılki eğitim dönemiyle birlikte hayata geçirecek. Teknoloji çağında insanın nerede konumlanması, bunun için hangi yetkinliklere sahip olması gerektiği gibi sorulara yanıt arayışı ile bu eğitim yapısını yarattıklarını vurgulayan Teknoloji ve İnsan Koleji (TINK) kurucusu ve CEO'su Zeynep Dereli'nin de dikkat çektiği gibi, teknolojiyi kullanabilen ama insani kabiliyetlerine de bilinçli yatırım yapan insanlar önemli. Çünkü bundan sonra makinelerin yapabileceği şeyleri zaten makineler yapacak, ama insanın empati duygusu, makineden insanı ayıran temel özellik. İşte bu nedenle M2M, istihdam piyasasının sonu değil, aslında eğitimden iş hayatına yeni bir dönemin başlangıcı. Yaşam boyu eğitim anlayışının böylece gerçek olacağını söyleyen Zeynep Dereli ile TINK yapısını, hedefleri, öğrencileri, velileri ve öğretmenleri bekleyen yapıyı konuştuk:

TINK koleji yapısını nasıl hayata geçirdiniz? Hangi yaş grubunu kapsıyorsunuz?

Her alanda önce ihtiyacı yaratmanız, bunu doğru biçimde yapmanız lazım ki sonra talep gelsin. Bu konuda insanlara yol göstermek ve kendilerini fark etmelerini sağlamak da önemli. Benim de bu yolda ilerlemek için cesaretim vardı. Bu sene Sancaktepe'de ilk okulumuzla çalışmalarımıza başladık. Bu dönem tek okulumuz var, ama önümüzdeki seneden itibaren daha çok okulumuz olacak. Ancak franchise vermeyeceğiz ve şubelerimizi kendimiz işleteceğiz. 9'uncu sınıftan 12inci sınıfa kadar eğitim ve hazırlık sınıfımızla 5 yıllık lise eğitimini sunacağız.

Endüstri 4.0 trenini yakalama hedefi ile Teknoloji ve İnsan Koleji (TINK), bu yolda bütünsel ve alanında Türkiye için 'ilk' olan yapıyı hayata geçirecek.

Eğitim içeriğinizi farklı kılan unsurlar neler?

Bu müfredat için iki yıl derin bir çalışma yaptık ve çalışmalarımıza hala devam da ediyoruz. Kod yazımında birçok başlığı hangi dönemde, nasıl sunmak gerektiği konusunda derin bir ayrıntı kümesine odaklanıyoruz. Tüm bu başlıklar olmak zorunda ve belirttiğim yaş grubundaki çocuklara bu detayları çok rahat öğretebiliyorsunuz. Bu devirde üniversite ise tüm bunları öğrenmek için geç olabiliyor. Bu eğitim sadece kod yazmaktan ibaret de değil. Kod yazarak gelecekte orta seviye bir kodcu olursunuz. Oysa biz, mezunlarımız için bunun çok daha fazlasını hayal ediyoruz.

Neler mesela?

Onların algoritmik düşünebilen, iş dünyası ile entegre ve iş dünyasının ihtiyaçlarını anlayabilen, yeri geldiğinde ihtiyacı ve buna dönük farkındalığı yaratabilen, bu ihtiyacı satabilen ve pazarlamadan anlayan, kendini doğru ifade edebilen bireyler olmalarını istiyoruz. İş dünyası da bunu bekliyor, üniversiteden önce doğru bilişim farkındalığının gelişmesini istiyor. Bizim de yola çıkış amacımız bu ve 14 bunun için güzel bir yaş. Uygulamalı atölyelerimizde yazdıkları kodları donanıma aktarmaları konusunda onları destekleyeceğiz. Tüm yapıyı bütünsel görebilmelerini sağlamak önceliğimiz. Bu yönüyle konu sadece kod yazma yetkinliğini öğretip geliştirmek değil, bunu 'maker' olgusuyla geliştirmek istiyoruz. 'Maker' ile kastımız birkaç robotik kiti öğrencilere sunmak da değil. Öğrencimizin ve velisinin beklenti



Teknoloji ve İnsan Koleji (TINK) kurucusu ve CEO'su Zeynep Dereli

ve talepleri birbirinden çok farklı. Tüm bunları sunarken, üniversite başarısını da önemsiyoruz. Çünkü ancak bu şekilde öğrenciler zamanı geldiğinde üniversitede gitmek istedikleri bölümlere de en yetkin halleriyle gidebilecek. Önceliğimiz onların iyi okullarda eğitim alabilmeleri, tercihlerini rasyonel biçimde yapabilmeleri. Yani kendi yetkinliklerini bilerek nasıl ilerlemeleri gerektiğini de bilmeleri şart. İş dünyasının gerçek anlamda yetkin İK ihtiyacına yerinde bir çözüm sunabilmek için iyi ve örnek alınan bir model ortaya koymayı hedefliyoruz.

Eğitimde bu başlıkta bir rekabete nasıl bakıyorsunuz?

Rekabeti bir gereklilik olarak görüyorum. Şimdiden bazı benzer örnekler çıktı bile. Yeni dönem; fikirlerin açık ortamda paylaşıldığı, fikrin uygulamasının önem kazandığı bir dönem. Kişisel farkı buradan yaratıyorsunuz. Sonuçta bu fikri herkes benimse sin, herkes

bu bakış açısıyla okul kursun, herkes uygulamada da başarılı olsun. Tüm Türkiye'ye yetecek kapasiteye sırf bizim sahip olmamıza zaten imkan yok. Önemli olan bu bakış açısıyla Türkiye'yi hep birlikte ileri taşımak. Çünkü Endüstri 4.0 treni önümüzden geçerken ya bir vagona yerimizi alacağız ya da ötekilerde olduğu gibi izleyici konumunda kalacak, başkalarının teknolojilerini adapte etmekle sınırlı kalacağız. Oysa biz bu yeni ekonomi devrimini yöneten paydaşlardan biri olabiliriz. İnsan gücü ve etkinliği, nitelikli insan gücü ve yönetim becerisi büyük önem kazanıyor. Yeni nesilde hem öğrenci hem çalışanlar belli beklentilere sahip. Hayatımda hiçbir işi bu kadar inanarak yapmadım. Çünkü biliyorum ki, Endüstri 4.0 trenini kaçırmak kabul edilebilir olmaz.

Nasıl bir müfredat ortaya koyuyorsunuz?

Belirttiğim gibi, bunun için iki yıl uğraştık. MEB müfredatını bekleдик, çünkü MEB müfredatı ile örtüştürmeniz, Bakanlıkla birlikte çalışmanız gerekiyor. Müfredatı hazırlarken sektörde görev yapan insanların fikirlerini aldık. 'Flipped Learning' başlıklı eğitim kavramı var. Bu; öğrencinin derse gitmeden evvel ders anlatımlarını videodan izlediği, ders içeriği üzerinde fikir sahibi olduğu, derse gittiğinde uygulamaya hazır olduğu bir eğitim sistemi. Bunu Türkiye'de birkaç kurum üniversite seviyesinde yapmaya çalışıyor, ama lise tarafında da yavaş yavaş bu eğilim gelişecek. Bizi farklı kılan ise teknoloji kısmında. Çünkü diğer konularda çalışmalar halihazırda var, ama teknoloji kısmında yoktu. Biz bunu bilfiil kendimiz oturup çalıştık hangi sırayla, hangi yazılım dili verilmeli, 'maker'da neler yapılmalı gibi soruların hepsinin yanıtını uzun soluklu bir ekip çalışmasıyla hazırladık, Türkiye'de 'ilk' olan bir konsepti yaratmaya odaklandık. Bu, misal ABD'den bir örneği alıp Türkçeleştirmekle olacak iş değil. Tersine, bütünüyle Türkiye'ye özel olması lazım. Zaten kopyalamakla bu küresel endüstri devriminde nasıl öne geçeceksiniz? Bu arada, Türk insanı zaten birçok konuda yaratıcılığı ile öne çıkıyor. İnaniyorum ki, bu yaşadığımız coğrafya; önceki devrimleri kaçırmamıza neden olmuş olabilir, ama bu coğrafya bugün büyük bir avantaj. Bu değişimi de görmemiz lazım. Yeniliklere o kadar uyum sağlayan bir toplum

olduk ki, herhangi bir sorun bile bu beceriye ket vurmuyor. Coğrafyamızdaki diğer ülkelerde ise Türkiye'nin çevikliği ve yeteneği yok. Halk olarak bu yetkinliğe sahibiz. Bu dönemde açık bilgi var. Herkesin kişisel bilgileri açık olduğu için saygı ve etik çok önemli. Bunları eğitimde mutlaka vermeniz lazım ve bununla birlikte çevik zekamız ile yapamayacağımız şey yok Türkiye olarak. Bu açıdan, müfredatımız sadece bilimsel içerikten ibaret değil, daha yoğun başlığımız sosyal kabiliyetler, girişimcilik ruhu gibi başlıklar. Öğrencilerimiz mesela çıkıp kendi iş fikirlerini anlatacaklar yatırımcılara. Bu nedenle kendilerini ve yarattıklarını anlatmayı öğrenmeleri lazım. Bu şekilde lise döneminde bile girişimlerine yatırım alabilir, okulumuzdaki laboratuvarlarda yaptıkları prototipleri gerçek hayatta uygulatabilirler. Birçok kurumsal partnerimiz var ve onların da desteği ile tüm bu hedefler ulaşılabilir. Bunun için kimsenin üniversiteyi beklemesine gerek yok. Yeni dönemde daha ilerisini de düşünürsek, üniversite tercihleri de daha doğru biçimde şekillenecek, çocuklar iş hayatına belki çok daha erken atılacaklar. Zamanla üniversitelerle de işbirliklerimiz olacak.

Peki öğretmenlerin seçimi?

Bizi onlar buldu, biz de onların arasından seçim yaptık. Türk insanı çok yetkin. İnsan gücü çok önemli ve bir okulu okul yapan da öğretmenlerinin yetkinliği, onların öğrenmeyi unutmamış öğretmen olmaları. Böyle öğretmenlerle öğrenciler de bir birey olarak kendini tanıyacak, öğretmeninden bunu talep edecek, soru sormayı, analiz ve eleştiriyi bilecek, böyle bir sistem yaratmanız ve işler kılmanız lazım. Okulun içindeki ekosistemin pozitif öğrenmeyi motive eden bir sistem olması lazım ve bu da tek noktada değil, 360 derece kapsama öğrencinin öğretmenle doğru geri bildirimlerle ilerlemesini sağlar. Çünkü insan neyi yapmak istediğini bulursa, ondan sonra bunu başarır. Önce kendini tanı, yetkinliklerini, artı ve eksilerini bil, hayatta ne yapmak istediğini bul, sonrasında biz sana imkanları sonuna kadar açalım. Senin için misal tasarım mı, 3D mi, yoksa oyun başlıkları mı daha önemli? Bu farka ulaşmak için bu gibi başlıkların her biri için okulumuzda her türlü imkan var. Böylece genç de üniversite 1 veya 2'inci sınıfta ne yapmak istediğine karar vermeyecek, çocuk yaşta belli kararları alabilme yetkinliği olacak, aileler de bu yetkinliği destekleyecek.

İLK OKULUNUZ SANCAKTEPE'DE 18 EYLÜL'DE EĞİTİME BAŞLAYACAK. SONRASI İÇİN YOL HARİTANIZ NASIL ŞEKİLLENECEK?

Önümüzdeki sene İstanbul'da Avrupa yakasında bir okul açacağız. İstanbul çok büyük bir şehir. Dolayısıyla İstanbul'da belki üç okul açabiliriz. Ama hedeflediğimiz diğer şehirlerde tek okulda kalacağız. İstanbul'da Avrupa yakası sonrası Ankara da bizim için çok önemli. Hatta bu belirttiğim noktalarda lokasyonlarımız belli ve inşaatlarımız Eylül itibarıyla başlayacak. Farklı bir konseptimiz

olduğu için ayakları yere basar biçimde ilerlemenin önemine inanıyoruz. Sonuçta bir eğitim kurumuna sıfırdan hayat veriyoruz, mağazalarıyla büyüyen bir perakende zinciri değiliz. Kendi akademik kadromuzu bu bilinçle eğiteceğiz. İşin içinde veli farkındalığını geliştirmek de var. Dr. Özgür Bolat ile birlikte velilerimize eğitim vereceğiz. Sonuçta sadece öğretmeni eğitmiyorsunuz, veliyi de eğitmeniz lazım.

Çünkü okulda öğrenciye ne verirsiniz verin, evde aileden misal 'icat çıkartma' sözü duymanıza yol açabilen, hata yapmaya izin vermeyen bir sistem var. İşte bu nedenle velilerin de bakış açısını değiştirmek lazım. Sadece öğrenciyi değil, eğitmenin ve velinin de sürekli bilgilendirilmesi için çalışarak, 360 derece kapsam sağlamaya önem veriyoruz. Burası tüm tarafları eğitip, geliştirip, bilgilendiren bir yapı olacak.

Bilişim Zirvesi'17

www.bilisimzirvesi.com.tr

Rekonomi

YIKICI VE YENİLİKÇİ DİJİTAL EKONOMİ

7 - 8 KASIM 2017 | İSTANBUL KONGRE MERKEZİ



Sponsorluk Fırsatlarından Yararlanmak için
sponsor@bilisimzirvesi.com.tr



www.bilisimzirvesi.com.tr



[ictsummitnow](https://www.facebook.com/ictsummitnow)



[ictsummitnow](https://twitter.com/ictsummitnow)

TEKNO-POLİTİK



OSMAN COŞKUNOĞLU

ocoskunoglu@gmail.com
twitter.com/osmancoskunoglu
facebook.com/osman.coskunoglu
www.coskunoglu.org
medium.com/osman-coskunoglu

BİREYSEL YAZ İÇİN BEŞ ÖNERİ

Mart ayında Birleşmiş Milletler'in yıllık Mutluluk Raporu açıklandı (<http://bit.ly/2urpspr>). Türkiye, dünyada 69. sırada. Daha mutlu olmak için, içinde yaşadığımız koşullarda yapabileceğimiz en önemli işlerden birisi, birey olarak kendimizi sürekli yenilemek ve geliştirmektir diye düşünüyorum. Yaz aylarını bu amaç yönünde değerlendirebiliriz. Bunu gerçekleştirmek için bir önerimi geçen ay sunmuştum (<http://bit.ly/2uxgtmY>). Üçü kitap, biri ODTÜ'nün sağladığı müthiş bir olanak olarak, dört öneri daha sunuyorum aşağıda.

Yaz okuması için kendime

seçtiğim kitaplardan birisi, Mayıs'ta çıkan, Courtney Maum'un "Touch" (Dokun) romanı. Sanal dünya ile gerçek dünya arasında kalan Sloan adındaki kadının yaşadıklarını, duygularını ve düşüncelerini anlatıyor diye özetleyebilirim. Saygın eleştirmenlerden yoğun övgüler alıyor. Bu eleştirilerin birinde "kitabı okuduktan sonra cep telefonunuzu kenara bırakıp, etrafınızdaki ve yaşamınızdaki gerçek insanlara daha fazla ilgi duyacaksınız" diyor.

Türkçe'ye çevrilmiş olanlardan, hala dünya çapında popülerliğini

koruyan ve beni etkilemiş olanların önde gelenleri: Yuval Noah Harari'nin "Homo Deus" kitabı ve Dave Eggers'in "Çember" romanı.

Daha önce de burada tanıttığım (<http://bit.ly/2urki6>) "Homo Deus" kitabı kendimizi, dünyamızı ve geleceğimizi anlamak bakımından çok önemli, mutlaka okunması gereken bir kitap. "Çember" ise, görünüşte topluma müthiş yararlı hizmetler sunan bir teknoloji firmasının zamanla yaşamımızı tamamen kontrol altına alan bir deve dönüşebileceği üzerine. New York Times'a göre "çağrışımları korkunç olsa

da okuması çok zevkli" bir roman.

Son önerim, bir kitap değil. Dünya tarihsel bir teknolojik devrimden geçerken, içine kapanık ve kısır bir gündemle yaşadığımız ortamda, bireyin sadece Türkçe kaynaklarla kendisini geliştirmesi pek mümkün değil. Örneğin,

MOOC (Massive Open Online Course), hemen her konuda, dünyanın en iyi üniversitelerinden, internet üzerinden ders alma olanağı sağlıyor. Ama, İngilizce bilmek gerekiyor. Bilmeyenler için ise, AB desteği ile ODTÜ'nün sunduğu çevrimiçi dersler var: <http://bilgeis.net/#/>. Bu müthiş fırsat değerlendirilmeli.



ULUSAL

GERİDEN GELME AVANTAJI: NEDİR VE NEDEN KULLANAMIYORUZ?

Elon Musk'ın Tesla artı Solar City vizyonunu bir yıldır biliyoruz (<http://bit.ly/2tYxvsC>). Merakla beklediğimiz Tesla 3'ün fotoğraf ve özelliklerini nihayet Temmuz başında görebildik (<https://www.tesla.com/model3>). Sürücüsüz de kullanılabilen, tam elektrik şarjı ile 340 km gidebilen, 6 saniyede sıfırdan 96 km/saat hıza erişebilen, 5 kişilik sedanın ABD fiyatı sadece 35,000 dolar. Şu anda 400,000 kadar ön ödemesini yapmış kişinin beklediği Tesla 3, Temmuz sonunda montaj hattından inmeye başlayacak.

Tüm bunlar olurken, diğer dev otomobil üreticileri de elektrikli oto üretimi yolunda aşama kaydederken, Türkiye petrole çalışan otomobil için "babayıt" arayışındaydı. Bilim Sanayi ve Teknoloji bakanı Faruk Özlü, Temmuz başında ilk yerli otomobilin 2019'da yollarda olacağı hedefini açıklıyordu (<http://bit.ly/2tZb0SO>). Bu hedef, Türkiye'nin geride kalma avantajını kullanmak yerine, Türkiye'yi geride kalmaya mahkum eder.

Nedir geriden gelme avantajı? 1990'ların başında Harvard ekonomi profesörü Robert Barro, geriden gelen ülkelerin bazılarının zamanla daha zengin ülkelere yaklaştığı gözleminde hareket ederek, geriden gelmenin (diğer parametreler

sabit kalırsa) ekonomik büyümeye katkısını araştırmaya başladı ve bunun %2 civarında olduğunu buldu.

Bilimsel analizlere girmeden, basite indirger ve çok kaba bir tarihsel gözlem yaparsak, Amerika'nın İngiltere'den, Japonya'nın Amerika'dan, G. Kore'nin Japonya'dan, Çin'in hem Amerika'dan hem Japonya'dan öğrenerek ve taklit ederek, geriden gelip çok hızlı büyüdüğünü, hatta öne geçebildiğini görürüz. Yine kabaca ve basite indirgeyerek, bunun nedenini ve nasıldan anlayabiliriz. İcatlar ve yenilikler, önde giden ülkelerde yoğun Ar-Ge çabaları ve yatırımlarla gerçekleşir. Geriden gelenler ise, daha az çaba ile bunları hızla taklit edebilir.

Çok basit bir örneğe, moda merkezi Milano'da yaşadığım sırada (1988-1990) tanık olmuştum. Japon gazetecilerini yeni moda defilelere almıyorlardı. Çünkü, imalatı çok ustalaşmış olan Japonlar yeni bir modeli öyle hızlı taklit edip üretiyorlardı ki, modelin yaratıcısı ile eşzamanlı olarak piyasaya sürebiliyorlardı. Defilelere kabul edilmeyen Japonları, gece yarısı, moda mağazalarının vitrinlerinin fotoğraflarını çekerken gördüm!

Geriden gelme avantajının

nereden kaynaklandığına, bir de ülkemizden bir somut başarı örneğiyle bakalım. 1980'lerin ortasında, Turgut Özal'ın "telekomda çağ atladık" iddiası vardı. Gerçekten, o yıllarda, NETAŞ ve Teletaş sayesinde, Türkiye çok eski ve ilkel telefon santrallerini çöpe atmış, yerlerine en yeni dijital santralleri kurmuştu. Avrupa'dan ileri bir telekom sistemi sahibi olmuştuk. Aynısını, İtalya veya İngiltere aynı kolaylıkta yapamazdı. Onların santralleri bizimkiler gibi çok eski olmadığı için, bir anda onları çöpe atıp en yenisini koymak aşırı maliyet olurdu. Dolayısıyla, telekomda Türkiye çok geriden kurbağa gibi sıçrayarak öne geçmişti o yıllarda. Tabii, bu konumunu devam ettiremedi, ayrı mesele.

Geriden gelme avantajını otomobilde ve yan sanayiinde kullanabilmesi için, Türkiye'nin vizyonu, benzer bir kurbağa sıçramasını Tesla 3'den öğrenerek yapmak olmalıdır. Bilişim sektörü için en büyük sıçrama potansiyeli de bu vizyon ile gerçekleşebilir.

Türkiye neden geriden gelme avantajını kullanamıyor? Birçok nedeni var ama Bilim, Sanayi ve Teknoloji bakanı Faruk Özlü'nün geçtiğimiz günlerde "Endüstri 4.0'ı ıskalama lüksümüz yok"



söylemini tekrar ettiği konuşmasındaki şu cümle düşündürücü (<http://bit.ly/2urpspr>): "Ortadoğu değil, tüm Avrasya'da bu konunun öncülüğünü yapacak tek ülke Türkiye'dir." Kendimizi daha

geridekilerle kıyaslamak bizi iyi hissettirebilir. Fakat, daha ileridekilerle kıyaslayarak ancak iddialı bir vizyon geliştirebilir ve geriden gelmemizin avantajını kullanabiliriz. Ayrıca, inovasyon sıralamasında dünyada

43. sırada olan Türkiye'nin üstündeki ülkelere bakmak bizi daha gerçekçi düşünmeye yönlendirebilir (<http://bit.ly/2tmQ07n>): Romanya, Macaristan, Hırvatistan, Malezya, Birleşik Arap Emirliği, Slovakya, Güney Kıbrıs.

KÜRESEL

UCUZ İŞGÜCÜNDE YAKALAYAMADIĞIMIZ ÇİN'İ, İNOVASYONDA YAKALAYABİLECEK MİYİZ?

Çin Başbakanı Li Keqiang, Haziran ayında Almanya'da Merkel ile görüştü. Bizimkinden tamamen farklı olarak, onların gündemi inovasyon konusunda daha yakın çalışmalar yapmak ile ilgiliydi (<http://bit.ly/2gQjTuW>). Zaten, 2014 yılında, iki ülke arasında "inovasyonu beraberce şekillendirmek" temalı bir

anlaşma yapılmıştı. Hemen bir yıl sonra, Çin hükümeti, dünyanın üretim devi olan ülkeyi, inovasyon liderleri arasına sokmayı hedefleyen "Made in China 2025" planını açıkladı. Son üç yılda, Almanya ile ortak endüstriyel park gibi projeler geliştirilerek somut adımlar da atıldı.

Bu yılın başında İsviçre,

Mart ayında da İsrail ile ortak inovasyon projeleri geliştirmeyi hedefleyen anlaşmalar yapan Çin, inovasyon sıralamalarında dünyada 22. sıraya kadar ilerledi (<http://bit.ly/2tmQ07n>). Türkiye ise 43. sırada. Çok yakından izlenmesi gereken Çin'in bu iddialı gidişini, ileride burada daha ayrıntılı olarak yazacağım.

Yeni Nesil

Mobil Saha Çözümlerimiz



IPM / Improved Plant Maintenance İyileştirilmiş Bakım Onarım

- Saha kullanımına uygun, cihaz bağımsız
- Pratik, dokunmatik ekranlar üzerinden giriş imkanı
- Anlık veri girişi ve KPI takibi
- Ekipmanlardan veri toplama ile reaktif bakımdan proaktif bakıma geçiş
- Satın alma, stok yönetimi, maliyet muhasebesi ve insan kaynakları süreçleri ile standart entegrasyon altyapısı
- Gelişmiş yetkilendirme ve loglama fonksiyonları

IQM / Improved Quality Management İyileştirilmiş Kalite Yönetimi

- Mobil cihazlar ile veri giriş kolaylığı
- Hatalı bölgenin görsel olarak işaretlenmesi ile son kullanıcı hata takibinde hızlanma
- Hata tespitleri esnasında anlık veri girişi ile engellenen bilgi kayıpları
- Üretim operasyonlarıyla entegre çalışma ve çift yönlü kontrole imkan sağlayan altyapı
- Katalog ve liste üzerinden seçim imkanı ile veri standardizasyonu
- Gelişmiş yetkilendirme ve loglama fonksiyonları

Fast 50 Türkiye 2017'ye başvurular başladı

Deloitte'un küresel bazda yürüttüğü, son dört yılda en hızlı büyüyen ve cirosunu en hızlı artıran teknoloji şirketlerini belirlediği Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı, bu yıl da teknoloji dünyasının gelişen şirketlerini buluşturacak. Türkiye'de 12'inci kez düzenlenecek

olan programla belirlenecek 'ülkenin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi', Deloitte'un uluslararası Teknoloji Fast 500 EMEA programına katılarak, dünyaya açılma fırsatı bulacak. Bugüne kadar düzenlenen Deloitte Fast 50 Türkiye programlarına katılan 213

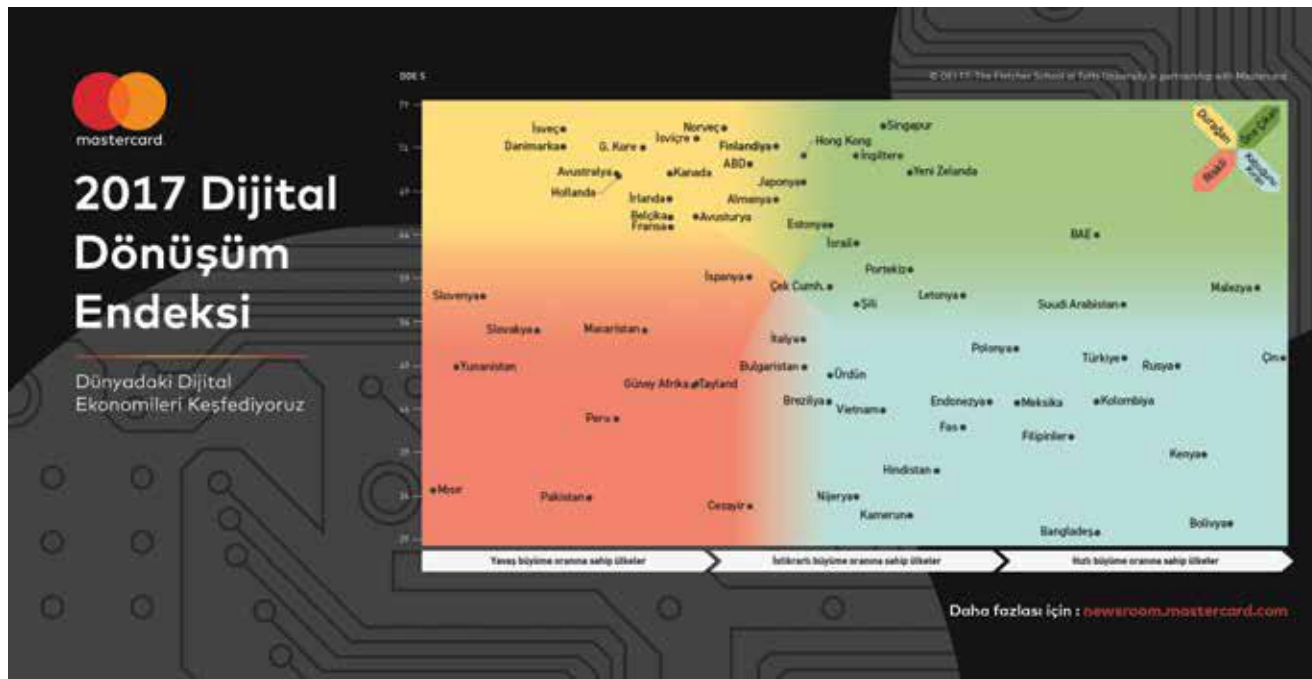
farklı şirket, 260'ı aşkın kez 'Deloitte Teknoloji Fast 500 EMEA' listesinde yer alarak, marka algılarını ülke sınırlarının ötesine taşıdı ve bu şirketlerden iki tanesi de 'Deloitte Teknoloji Fast 500 EMEA'da birincilik kazandı. Önde gelen teknoloji ödül programlarından olan Deloitte

Teknoloji Fast 50 Türkiye 2017 için başvurular 31 Ağustos 2017 tarihine kadar

devam edecek. Detaylar ise <http://fast50.deloitte.com.tr/> adresinde yer alıyor.

50 | **Technology Fast 50**
2017 TURKEY
Deloitte.

Dijital rekabette gelişim, küresel farkları da yaratıyor



Mastercard ve The Fletcher School tarafından hayata geçirilen Dijital Dönüşüm Endeksi 2017, ülkelerin birbirlerinden öğrenerek bu alanda ilerlemeyi hedefliyor. Araştırmaya göre, tüketicilerin dijital güveni ülkenin dijital rekabet gücünü yakından etkiliyor. Raporda, "kabuğunu kıranlar" grubundaki Türkiye'nin yanı sıra Çin, Kenya, Rusya, Hindistan, Malezya, Filipinler, Endonezya, Brezilya, Kolombiya, Şili ve Meksika dijital gelişim konusunda ilk iki gruba göre geride kalmış

olsalar bile hızlı ilerleme kaydeden, büyüyen ve yatırımcılar için cazip ülkeler olarak değerlendiriliyor. Güney Afrika, Peru, Mısır, Yunanistan ve Pakistan ise oldukça düşük seviyelerdeki dijital gelişimleri ve büyüme hızları yüzünden bu süreçte geride kalacak ülkeler olarak görülüyor. Rapor, bu ülkelerin özellikle mobil telefonlarla internet kullanımını yaygınlaştırma konusuna odaklanmaları gerektiğini ortaya koyuyor. Araştırma, Türkiye'nin de içinde olduğu 60 ülkeyi

rekabet gücü ve dijital pazar potansiyeli açısından inceliyor. Ülkeleri internet ve internet altyapısı sağlama, tüketici talebi, yasal yapı ve inovasyona verilen önem başlıklarında 170 gösterge üzerinden değerlendiren raporda, dijitalleşme sıralamasında ilk onda İskandinav ülkelerinin yanında İsveç, Singapur, Güney Kore, İngiltere, Hong Kong ve Amerika var. Rapor; Singapur, İngiltere, Yeni Zelanda, Birleşik Arap Emirlikleri, Estonya, Hong Kong, Japonya ve

beceriye sahip olan ülkeler" olarak gruplanan Batı Avrupa Ülkeleri, Norveç, Danimarka, İsveç ve Finlandiya'dan oluşan İskandinav Ülkeleri, Avustralya ve Güney Kore ise güçlü büyüme geçmişine sahip, büyümelerinde yavaşlama gözlenen ama inovasyon yatırımlarına devam etmezlerse geride kalabilecek ülkeler olarak gösteriliyor. Dijitalleşmede üst sıralarda yer alan İngiltere ve Amerika'da halen internet trafiğinin akıllı

telefonlardan ziyade masaüstü bilgisayarlarından yürüdüğünü gösteren rapor, Çin'de ise bunun tersi eğilimde olan akıllı telefon kullanımının 2010 yılından sonra katlanarak arttığını ortaya koyuyor. Brezilya, Malezya, Meksika ve Türkiye de akıllı telefon kullanımının hızla yaygınlaştığı ülkelerde öne çıkıyor. Araştırma, dijital güveni değerlendirmek için önceki yıllardan farklı olarak, bu yıl 60 ülkenin 42'sini genel kanı-tutum ve ortam-deneyim boyutlarında değerlendiriyor. Çin, Singapur ve İskandinav ülkelerinin farklı başlıklarda en yüksek puanı aldığı bu değerlendirmede genel olarak dijital olarak hızlı gelişen ülkelerdeki tüketicilerin günlük dijital işlemlerinde ve çalışmalarında kesintiye uğradıklarında daha toleranslı olduğunu ortaya koyuyor. Yani ülkede sürekli dijital hizmetler gelişiyor ve sıklıkla yeni teknolojiler geliyorsa, kullanıcılar da aksaklıklar konusunda daha sabırlı oluyorlar. Yüksek puanına rağmen Çin, internet yavaşlığı gibi konularda nispeten sabırsız. Türkiye ise tolerans gösteren ülkeler arasında.

Entegrasyon şart oldu

Ericsson; ConsumerLab - Birleştirilmiş Gerçeklik Raporu'nu yayınladı. Çalışma, tüketicilerin sanal gerçeklik (virtual reality- VR) ve artırılmış gerçekliğin (augmented reality -AR) fiziksel gerçeklik ile nasıl birleşeceğine dair

beklentilerini, 5G'nin bu tür deneyimlerin ana akım haline gelmesi için anahtar bir teknoloji olacağını gösteriyor. Rapora göre; yaşam, çalışma, bilgi ile medyayı tüketme şeklimiz kökten değişiyor. AR ve VR'ı ilk benimseyen

kullanıcılar, 5G gibi yeni nesil şebekelerin dönüşümde de belirleyici olmasını bekliyor. Kullanıcıların yüzde 36'sı, 5G'nin kesintisiz, hızlı ve yüksek bant genişliğine sahip bir şebeke ile mobilite sağlamasını istiyor. Bu kullanıcıların yüzde

30'u da 5G'nin aynı zamanda kablolu başlıkları kablosuz hale getirmesini bekliyor. Rapora göre, yeni teknolojilere ilk adapte olan her 10 kullanıcıdan 7'si VR/AR'ın günlük hayatı; medya, eğitim, iş, sosyal etkileşim, seyahat

ve perakende olmak üzere temelde altı alanda kökten değişmesini bekliyor. Medya ise zaten bir dönüşüm içinde ve tüketiciler sanal ekranların; bir yıl içerisinde televizyon ve sinema salonlarının yerini almaya başlamasını bekliyor.



Yanıt, Üstün Panasonic Kalitesinde gizli

Bir belge tarayıcısının olmazsa olmazları,
Üstün Panasonic Kalitesiyle sunulur.
Dünya çapında kalitesiyle tanınan
Panasonic, gelişmiş teknik becerilerini
şu üç unsur için kullanmıştır:

Evrensel tasarım

Her yerde, herkes tarafından
anlaşılması ve kullanımı kolay.

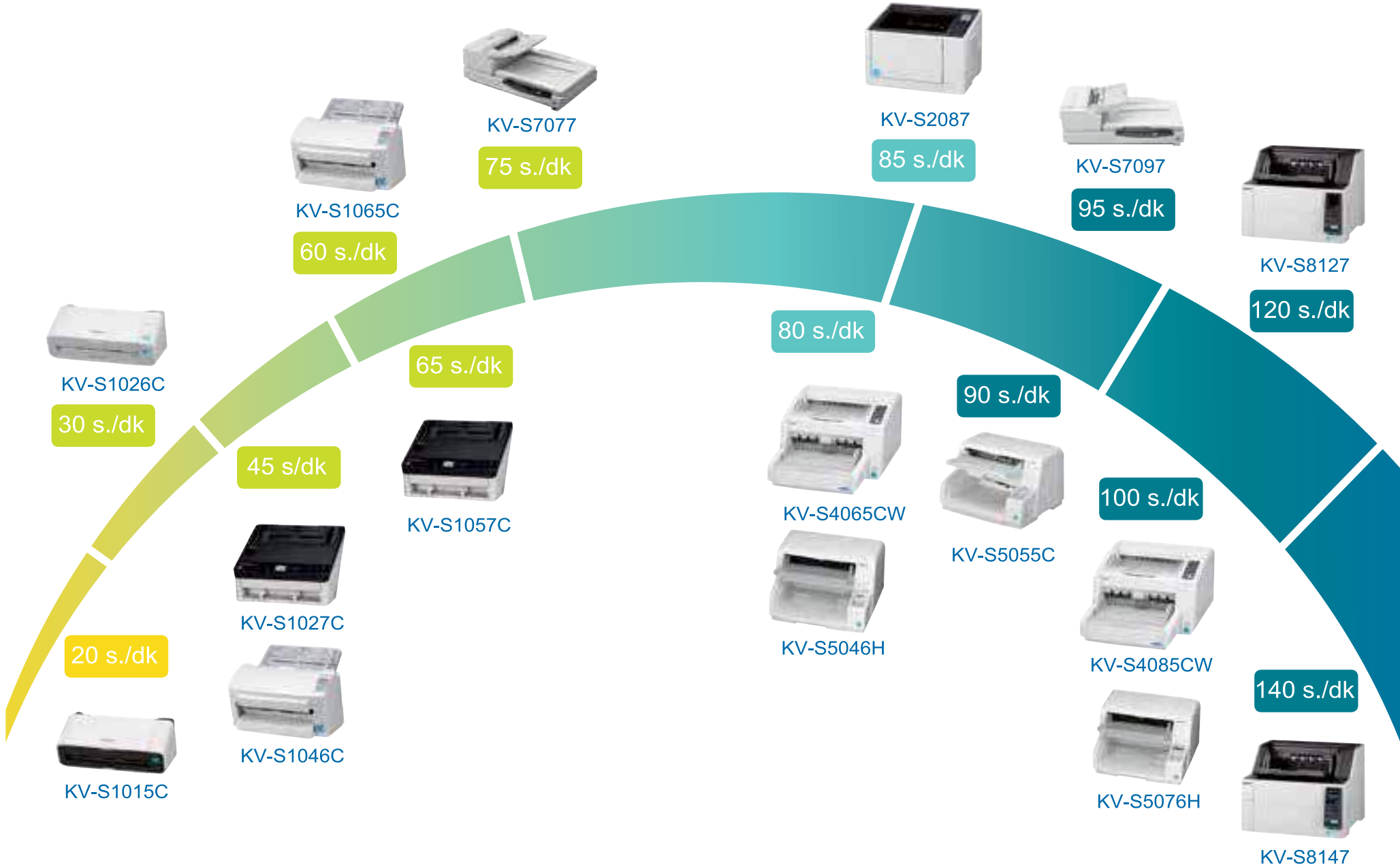
Benzersiz teknoloji

Rakiplerine kıyasla çok işlevli tasarım,
kullanım rahatlığı ve üstün kalite.

Çevre Dostu Cihaz

Çevreye karşı duyarlı.

Panasonic renkli tarayıcı yelpazesi



Türkiye Distribütörü



YETKİLİ BAYİ

İş modelleri 'taleple' şekil değiştiriyor

On-demand (talep üzerine) ekonomisinin gelişimiyle bireysel hizmetler, ulaşım, nakliye, finans ve tüketim ürünleri gibi birçok alanda önemli bir değişim kendini gösteriyor. Geleceğin işgücü

de talep üzerine kurulu, esnek işgücü modelleriyle şekilleniyor. Ancak on-demand süreci, beraberinde çeşitli yanılgıları da getiriyor. Expertera Ortağı ve Satış ve İş Geliştirmeden Sorumlu Hayal

Koç, öne çıkan 5 temel yanılgı ile ilgili bilgi verdi.

Günlük işlerden daha fazlası var:

On-demand ekonominin günlük ihtiyaç ve işlerden ibaret olmadığını vurgulayan Hayal Koç, "Küresel holdinglerden KOBİ'lere kadar birçok şirket, stratejik kararlar alırken veya önemli bir projeyi

hayata geçirirken esnek işgücünden faydalaniyor. En yetkin ve deneyimli beyaz yakalı profesyoneller de bu şekilde çalışmayı seviyor" dedi.

Hedef sadece yeni nesil değil:

On-demand projelerde en çok orta yaş kuşağından uzmanların yer aldığını ifade eden Hayal Koç, "Küresel araştırmaların yanında, Expertera'nın uzmanlık platformunda bulunan 15 bini aşkın uzmana baktığımızda da farklı profiller görüyoruz. Aralarında yeni emeklilerden freelance profesyonellere, öğrencilerden öğretim üyeleri ve yeni annelere kadar geniş bir kitle ile çeşitli projeler gerçekleştirdik" bilgisini verdi.

Bu serbestlik sadece erkekler için değil:

yanılığının da on-demand projeleri sadece erkeklerin tercih ettiği düşüncesi olduğunu belirten Hayal Koç, "Kadınların on-demand ekonomisine katılım oranı artıyor. On-demand ve hibrid çalışma modelleri özellikle kadınlar açısından çok avantajlı. Zira çocuk bakarken veya ihtiyaçları olduğunda esnek veya dönemsel projelerde yer alabiliyorlar" dedi.

Mutluluk esas: On-demand projelerde çalışanların, sanılanın aksine mutlu olduklarını ifade eden Hayal Koç, bu konuda yapılan araştırmaları örnek gösterdi ve, "On-demand ekonomisinde çalışan profesyoneller, proje bazlı çalışarak edindikleri ek gelirin beklenmedik finansal sıkıntıları

veya istikrarsızlık dönemlerde kendilerine destek olduğunu ve dengeleyici bir faktör olduğunu belirtiyor" bilgisini paylaştı.

Ek gelirden çok daha fazlası var:

On-demand ekonomisi girişimciliği destekliyor, hatta sağlıyor. Birçok profesyonel, yeni bir şirket kurarken veya mevcut işlerini büyütürken proje bazlı çalışma fırsatlarından faydalanarak ek gelir kaynağı oluşturuyor. Hayal Koç'un da dikkat çektiği gibi, bu projelerin sağladığı ek gelir sayesinde zor dönemlerde ayakta kalabiliyor ve hedeflerine ulaşabiliyorlar. Hatta On-demand sektöründe çalışanların yüzde 37'si iş sahibi, yüzde 21'i de iş kurmakta olan profesyoneller.



Expertera Ortağı ve Satış ve İş Geliştirmeden Sorumlu Hayal Koç

Hindistan'ın akıllı ulaşım projesi Cardtek'ten

Cardtek'in çözüm ortağı olduğu, Hindistan'ın ulusal akıllı kart standardı Rupay sertifikalı bankacılık sistemleriyle entegre ilk ulaşım kartı projesi hayata geçti. Proje; Axis Bank ve Cardtek işbirliği ile Bangalore ve Kochi'de ulaşım alanında kullanılacak. 'Axis Bank Rupay Temassız Toplu Taşıma Akıllı Kartı' isimli sistemin kullanımına Hindistan'ın en yüksek nüfuslu şehirlerinden Bangalore ve turizm merkezlerinden Kochi'de eş zamanlı başlandı. Hindistan'ın 'akıllı şehircilik' çalışmaları kapsamında en büyük çalışma olması



Cardtek Holding CEO'su Turgut Güney

beklenen projenin açılış töreni Hindistan Başbakanı Narendra Modi ve çok

sayıda bakanın katılımıyla gerçekleşti. Kullanıcılarına isim ve

fotoğraflarının olduğu kişiselleştirilmiş olarak sunulan akıllı banka kartları, kağıt bilet dönemini bitirirken, tek mobil cüzdan ile ulaşım ve diğer ödeme işlemlerinin yapılabilmesine imkan veriyor. Kullanıcıların kartlarına dair işlemlerini Axis Bank ATM'leri, kart dolum merkezleri, internet ya da mobil uygulama üzerinden gerçekleştirebildiği bu kart ile önce ön ödemeli (prepaid), ardından tüm temassız banka ve kredi kartlarının ulaşımında kullanılabilmesi sağlanacak. Metro ve otobüslerin yanında,

diğer ulaşım araçlarına da taşınması hedeflenen teknoloji, ülke çapında 1,2 milyon alışveriş noktasında da kullanılabilecek, tek bir kart ile tüm işlemler kolayca ve hızlı gerçekleştirilecek. Cardtek Holding CEO'su Turgut Güney; "Akıllı şehirleşme ve ödeme teknolojileri alanında öncü çalışmalara imza atan bir ülke olan Hindistan'ın teknolojilerimizi tercih etmesi bizim için büyük gurur. Bu proje ile kullanıcıların tek kartla tüm işlemlerini kolaylıkla, hızla ve güvenle gerçekleştirebilmeleri için çalıştık" dedi.

Enerji sektörüne kapsamlı destek

Basistek, enerji piyasasında faaliyet gösteren şirketlere yönelik olarak BT süreçlerinin izlenmesi, sistem sürekliliği ve siber güvenlik odaklı danışmanlık hizmeti veriyor. Enerji Piyasası Denetleme Kurumu'nun (EPDK) yeni yayımlanan yönetmeliğine göre, enerji piyasasında faaliyet gösteren firmaların bilgi güvenliği risk yönetim sürecini oluşturmaları gerek. Bu noktada Basistek de söz konusu şirketlerin kritik enerji altyapılarında kullanılan endüstriyel kontrol

sistemlerinin (EKS) bilişim süreçlerinin izlenmesi, sistem sürekliliğinin ve siber güvenliğinin sağlanması konusunda ilgili yönetmeliğin usul ve esasları dahilinde danışmanlık hizmeti veriyor. Basistek danışmanlık hizmeti sunduğu şirketlerde tüm süreçlerin eksiksiz yönetilmesini, yapılan denetimlere ve denetimlerin sonuçlarına göre cezai durumların oluşmasının önüne geçilmesini sağlıyor. Yönetmelik, enerji piyasasında faaliyet gösteren ve EPDK

tarafından kritik altyapı olarak belirlenen yükümlü kuruluşların EKS'lerinde kullanılan bilişim sistemlerinin güvenliği ve güvenilirliğinin sağlanması için risklerin değerlendirilerek azaltılması veya ortadan kaldırılmasını içeriyor.



Ruijie

Newton 18000-X Serisi

YATIRIM KORUYUCU DATA CENTER CANAVARI



172Tbps

RG-N18010-X
442x1017x534 (12U)

RG-N18018-X
442x1017x934mm (21U)

ZERO BACKPLANE TASARIM

Yeni Teknolojiler Çıktıkça Şasiyi Değiştirmek Mecburiyetinde Kalmazsınız

BU KADAR FAZLA PORT SAYISINI BU EBATTA BİR KASAYA
SIĞDIRABİLEN BAŞKA BİR DATA CENTER SWITCH ÜRETİCİSİ YOK!

- 24 adet 400GE port
- 576 adet 100GE port
- 576 adet 40GE port
- 2304 adet 25GE port
- 2304 adet 10GE port

<http://www.ruijienetworks.com>



İLK
500 PLUS

BİLİŞİM ŞİRKETİ
Türkiye 2016

Bilişim Pazarının Gelişimi
Eğilimler ve Beklentiler

2016 TÜRKİYE BİLİŞİM SEKTÖRÜNÜN İLK 500 ŞİRKETİ



BİLİŞİM SEKTÖRÜ İŞ DÜNYASINDA **KÖK** SALIYOR

BThaber

ARAŞTIRMASINI BİZ YAPTIK...

M2S MARKETING
TO SALES

www.m2s.com.tr

DOSYA
31 Temmuz - 6 Ağustos 2017

Bilişim500
İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

İLK
500 PLUS

BİLİŞİM ŞİRKETİ
Türkiye 2016

Bilişim Pazarının Gelişimi
Eğilimler ve Beklentiler



Bilişim sektörü kök saldı...

Türkiye'de bilişim alanındaki tek kapsamlı araştırma olan İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması bu yıl 18. kez gerçekleştirildi. BThaber Şirketler Grubu adına M2S Araştırma ve Pazarlama Hizmetleri tarafından yapılan İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nda Türkiye'nin en büyük

500 bilişim şirketi açıklandı. Bilişim 500 töreninde bilişim teknolojilerinin toplam 69 kategoride zirveye ulaşan şirketleri ve ciro sıralamasına göre Bilgi Teknolojileri ve İletişim Teknolojileri sektörlerinin zirvedeki 5 şirketi ödüle layık görüldü.

Bilişim 500, bilişim dünyasında oyuncu olan daha fazla yetkin şirketi kapsayabilmek üzere bu yıl PLUS yapısını da araştırmaya dahil etti. Böylece büyüklük ve ciro olarak Bilişim 500'de yer alamayan ancak sektör için önem taşıyan şirketler de araştırmada yer alma şansı yakaladı.



ÜLKEMİZDE BENZER BİR ÇALIŞMA YOK



Bu yıl Bilişim 500 Araştırması'nı 18'inci kez gerçekleştirmekten gurur duyuyoruz. Bilişim 500 Araştırması, Türkiye bilişim sektörümüzün net satış gelirlerine göre uzman, bağımsız ve güvenilir metodolojisiyle, özgün bir çalışmadır. Ülkemizde benzer bir çalışma yoktur, gururla söylüyorum, tüm bilgileri doğru ve gerçektir. Bilişim 500 Araştırması'nda, sonuç raporu için bilgi toplamada, bilgilerin kategorileştirilmesinde, çıkan katalog ile duyurulmasında yani özetle hiçbir aşamasında yorum yoktur, jüri yoktur, hata da yoktur. Çünkü bu araştırma yapılırken, şirketlerin sadece ciroları ve bu ciroların hangi ürün ve hizmet dallarından oluştuğu bilgileri form ile toplanır ve bu bilgilerin doğruluğu resmi evraklarla tespit edilir. Hiçbir şekilde belgelenemeyen bilgi kullanılmaz, yorum katılmaz. Sektörde faaliyet gösteren binden fazla şirket, bu araştırma için bizimle verilerini paylaştı. Böylece bu araştırmanın, sektörümüz şirketleri ve kamunun ilgili birimleri için, nasıl bir prestij değeri olduğunu, bir kez daha görme fırsatı bulduk. Bu süreçte bizden desteğini esirgemeyen herkese, BThaber Şirketler Grubu olarak teşekkür ederim. Her yıl olduğu gibi, bu yıl da Türkiye'de bilişim sektörünün eğilimlerine ve vizyonuna uygun bir motto seçmeye özen gösterdik. Bilişim başlığında, her türlü yeniliğin, verimlilik ve fayda için her ölçekli şirkette yerini güçlü biçimde aldığını görmek, bu yıl 'Bilişim sektörü iş dünyasında kök salıyor' mottosunu belirlememize neden oldu. Bilişim 500 Araştırması'nda her yıl yeniliklere imza atıyoruz. Bu yıl, araştırmamızın mottosu paralelinde, tüm Türkiye'ye yayılıp, her ölçekte şirkette hayat bulan, bilişim odağında önemli yenilikleri hayata geçirdik. Bunlardan biri 'Plus' yapısı. Anadolu il listeleri, Ar-Ge şirketleri listesi, 3 yaşından küçük genç şirketler ve 3 yaşından küçük en hızlı büyüyen bilişim şirketleri. Bu çalışmalar, bu seneki araştırma yayınımda da yerini aldı. Bilişimle kalkan bir Türkiye için attığımız bu adım yani hayata geçirdiğimiz yeni kategorilerin, büyük önem taşıdığına inanıyoruz.

Bu yıl ödülleri vermek amacına yönelik, her sene olduğu gibi devlet büyüklerimize arz, CIO dostlarımıza rica ettik. STK başkanlarımız her zamanki gibi bizi destekledi. Bu yıl bir de yenilik yaparak, bilişim sektörünün belki de en önemli paydaşı, teknolojilerin yayılması ve bilinmesindeki en önemli aracı, doğruların desteklenmesi, yanlışların ortaya çıkarılması konusundaki en büyük güç olan, Teknoloji Medyası basın mensuplarını da etkinliğimize davet ettik. Kendilerine, sektörümüz adına teşekkürlerimi sunuyorum. Ulusal basın, medya kanalları, televizyon, gazete ve diğer unsurlar, her ülkenin gelişmesi, haberleşmesi ve yanlışların tespiti anlamında çok önemli. Teknoloji medyası da teknoloji kadar aynı öneme sahip. Sadece teknoloji olarak da değil, teknoloji ekonomisi, sosyal hayatla ilişkileri ve siyaseti anlamında da çok önemli. Bu arkadaşlar, siz bilişim firmaları için çalışıyor. Ayakta kalmanın bile çok zor olduğu bu dönemde, üstelik son yıllarda önemi çok iyi bilinmesine rağmen, verilen desteğin azaldığı teknoloji medyası için, desteklerinizi rica ediyorum. Lütfen ihmal etmeyin. Bilişim 500 de aynı vizyon ve amaçlı bir çalışmadır. 18 yıldır devam eden bu çalışma, bu sene, Ocak ayında tema, motto ve içerik tespit çalışmaları ile başladı. Oluşturulan danışma kurullarından faydalı bilgileri

toplandı. Hatta Plus eklentisi, bu kurullarımızdan çıkma bir karardır. Bu süreçte her öneri ve eleştiri dikkate alındı. Bir yenilik olarak Mart ayında kağıt formun yanı sıra dijital ortamda da bilgi toplanmaya başlandı. Seneye kağıt ortamını kaldırıyoruz. 3 ay süren bilgi toplama sürecinden sonra toplanan bilgiler işlendi, tablolara yerleştirildi. 15 gün geceli gündüzlü çalışarak katalog hazırlandı. Özetle Bilişim 500 çalışması yaklaşık 12 kişinin 6 aylık çalışması sonucudur. Bu vesile ile Bilişim 500 Yayını'na tanıtım sayfalarıyla veya stand alanıyla destek veren firmalara çok teşekkür ediyorum. Umarım, önümüzdeki yıllarda, aldıkları Bilişim 500 derecesini, web sitelerinde reklam yapacak kadar değerli bulan, diğer bilişim firmalarımız da bu çalışma için bizlere destek verir. Hep söylüyorum, bir kez daha söylemek isterim ki Bilişim 500, Bilişim Zirvesi ve BThaber bilişim sektörümüzün ortak değerleridir, herkesin sahip çıkması gerekir. Tabii hep sizlerden destek istemek olmaz. Biz ne yapabiliriz diye düşündük, BThaber Şirketler Grubu olarak bu sene yeni bir çalışma başlattık. BT odaklı çalışmalar yürüten KOBİ girişimlerine, önemli ve kapsamlı bir pazarlama desteği sağlamaya karar verdik ve uygulamaya başladık. BThaber Şirketler Grubu çatısı altında, her biri alanında uzman ve yetkin

şirketlerin desteği ile yürüttüğümüz çalışma, Türkiye çapında girişimciliğin, daha da özendirilmesi kadar, doğru yöntem ve araçlarla, bu girişim hamlelerinin değer kazanmasını, her birinin hedefi olan yurtdışına açılma stratejisine destek olmayı hedefliyor. Türkiye'de bilişim ve girişimcilik adına üç önemli ismin, Türkiye Bilişim Vakfı eski Genel Sekreteri Behçet Envarlı, Acmena kurucu ortağı ve CEO'su, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Yönetim Kurulu Üyesi Suat Baysan ile Etohum'un kurucusu ve yöneticisi Burak Büyükdemir'in jüri olarak seçtiği 3 yaşından küçük 3 BT girişimine, 3 BThaber Grup Şirketi'nden, 33 hafta ücretsiz pazarlama desteğimizi sağladık.

- Maxwell Innovations Havacılık Ar-Ge Mühendislik
- Metrobi Ulaşım Teknolojileri ve
- Sistemik OTVT.

Dilerim bu destekler ile vizyonlarını daha da geliştirir, stratejik hedeflerine ulaşırlar ve yakın zamanda onları da Bilişim 500 Araştırması sıralamasında, hatta kategorilerinde lider konumda görürüz. Bu töreni ülke çapında duyuran PR ajansımız Piar'a, gece gündüz çalışarak araştırmayı tamamlayan M2S çalışanlarına, Bilişim 500 törenini düzenleyen Bilişim Zirvesi etkinlik şirketimize, kısa sürede ve inanılmaz zorluklarla katalog yayını tamamlayan BThaber ekibine çok çok teşekkür ediyorum. '

DİJİTAL DÖNÜŞÜM PLATFORMU

İŞ AKIŞINI PLANLA



Tecrübeli iş analistlerimiz her zaman yanınızda.

DOKÜMANLARINI YÖNET



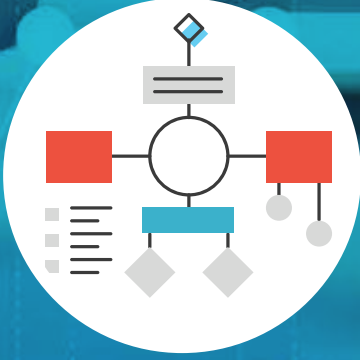
İş akışı ile bütünleşik çalışan doküman yönetimi ile dokümanlarınız elinizin altında.

FORMUNU YARAT



İhtiyacınız olan web arayüzlerini kod yazmadan tasarlayın.

İŞ AKIŞINI TASARLA



İş Akışlarınızı MS Visio benzeri arayüzümüzde tasarlayın, çalıştırın, isterseniz Outlook eklentimiz içinden başlatın, onaylayın.

UYGULAMALARINLA ENTEĞRE ET



API ve Web Service kütüphanesi ile her türlü entegrasyon çok kolay.

ÇALIŞMAYA BAŞLA



Kullanıcı dostu arayüzleri ile kısa sürede çalışmaya başlayın.

TEKNOLOJİ ÜRETEEN ÜLKE OLMAMIZ İÇİN TÜM OLANAKLARIMIZI SEFERBER EDİYORUZ



Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan

Şüphesiz ki zamanın ruhu vardır ve insanoğlu geçirdiği zamanları hep o çağa uygun bir isim ile adlandırmıştır. Bildiğiniz gibi 1784'te buharlı makinelerin icadı ile başlayan Birinci Sanayi Devrimini, 1870'te elektrik enerjisinin kullanımı, kitlesel üretim ve üretim bandı ile sembolize edilen İkinci Dönem izlemiştir. 18. yüzyıl sonlarında başlayan Sanayi Devrimi ve sonrasında gelen makineleşme 19. ve 20. yüzyıla adını yazdırmıştır. Bu dönem makinelerin çağı olmuş ve maalesef insanlık tarihine önce sömürgecilik ardından da iki büyük dünya savaşı ve yıkıma neden olan paylaşım kavgası olarak damga vurmuştur. Maalesef o dönemde insanlık teknolojik yeniliklerle bir yandan tekâmülünü sağlarken, öbür yandan insanlık tarihine kara leke olarak geçecek acılara sebep olmuştur. 1970'lerden sonra ise bilgisayarların ve otomasyonun yaygınlaşması ile yaşanan sığramayla Üçüncü Sanayi Dönemine girilmiştir. İçinde bulunduğumuz 21.yüzyıla damgasını vuran en önemli dinamik ise hiç şüphesiz bilgisayarlar ve iletişim teknolojileridir. Son dönemdeki teknolojik değişimin hızı ve dönüştürücü gücü o kadar ileri noktalara ulaştı ki, artık içinde

olduğumuz dönem "Endüstri 4.0" ya da Dördüncü Sanayi Devrimi olarak anılmaya başlanmıştır. Dördüncü Dönemi belirleyecek kavramlar ise hiç şüphesiz bugün sıkça dile getirdiğimiz; bilgi ağları, online ve mobil teknolojiler, nesnelerin interneti, sanal gerçeklik, siber-fiziksel sistemlerdir. Bugün heyecanla izlediğimiz bilim kurgu filmlerinde ki gelecek profilleri gerçek hayatta bir bir tezahür etmektedir. Anlaşılmıştır ki bugün hayal ürünü dediğiniz şey, yarının gerçekliğidir. Dolayısıyla etkileri ve katkıları itibarıyla, eğitimde, sağlıkta, sosyal ve kültürel ilişkilerde, seyahatte, alışverişte, güvenlikte, özetle hayatın her alanında bilişimden daha baskın bir tetikleyici yoktur. Sizlerde çok iyi biliyorsunuz ki 2000'li yıllar başlangıç olmak üzere günümüze değin bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişim, küresel olarak köklü değişimleri de beraberinde getirdi. Çok değil daha 1990'lı yılların başında haberleşme hizmetlerinde temel amaç sadece bireylerin kullanımına sunma çabasıydı. Bugün ise bu hizmeti daha hızlı, daha güvenli ve daha ekonomik olarak en yenilikçi teknolojilerle insanlara ulaştırma

anlayışına hâkimiz. Bugün Türkiye dünyanın hızla ve istikrarlı büyüyen ülkeler listesinde en ön sıralarda yer almaktadır.

Bilişim sektörünün tüm sektörler açısından itici güç olarak değerinin farkında olarak bunu avantaja dönüştürmek ve 2020'li yıllarda ülkemizi dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisinden birisi haline getirme hedefimiz var. Bu nedenle teknoloji kullanımının yanı sıra teknoloji üreten ülke olmamız için de tüm olanaklarımızı seferber etmekteyiz. Ülke olarak son yıllarda bilişim sektöründe büyük gelişmeler kat etmekle birlikte daha önümüzde uzun bir yol olduğunun da bilincindeyiz.

Son 14 yılda altyapı çalışmalarında çok önemli yollar kat edildiği gibi sektörün önünü açacak yasal düzenlemeler de yine bu süreçte yapıldı. Ses tekeli kaldırıldı ve telekomünikasyon sektöründe serbestleşme sağlandı. Vergilerde düzenlemelere gidildi. Bütün vatandaşlarımızın internete erişimini kolaylaştırmak ve yaygınlaştırmak için, Başbakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın Ulaştırma Bakanlığı görevinde bulunduğu 60. Türkiye Hükümeti döneminde, internet üzerindeki Özel İletişim vergisini tam 20 puan düşürerek %5'e indirildi. Sektörde kayıt dışılığın önüne geçecek düzenlemeler yapıldı. İnternetin 3 yönetim merkezinden biri, İnternet Tahsisli Sayılar ve İsimler Kurumu ICANN'ın (AYKEN) İstanbul ofisini açması ile Türkiye oldu. Bu çalışmalar neticesinde ülkemiz internet kullanımında dünyadan çok daha hızlı büyüdü.

Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda hayata geçirmeye çalıştığımız Türk toplumunun bilgi toplumuna dönüşümü yolunda attığımız adımlarda bu sektörün gelişimine ayrı bir ivme kazandırdı. 2003 yılından itibaren "e-dönüşüm Türkiye Projesi" ile bilgi toplumuna dönüşüm süreci başlattık. Bu uygulamalara yönelik ön önemli

proje olarak "e-Devlet Kapısı" olduğunu söylemek mümkündür. Günümüz itibarı ile eğitimden sağlığa, sosyal güvenlikle tarıma kadar pek çok alanda toplam 2025 kamu hizmeti 332 kamu kurumu aracılığı ile yaklaşık 33 milyon kullanıcıya hizmet vermektedir. "e-Devlet Kapısı" ile gerek devlet kurumlarının bilişim teknolojilerinden en iyi şekilde faydalanması ve vatandaşların devletle olan işlemlerini daha hızlı yapabilmeleri ve gerekse devletin daha hızlı ve şeffaf yapıya kavuşması sağlanmıştır. Genişbant abone sayımız 2003 yılında 20 bin iken bugün 64,3 milyon aboneye yükseldi. Genişbant internet altyapısını sağlayan fiberoptik kablo uzunluğumuz ise 297 bin 620 kilometreye ulaştı ve fiber abone sayısı 2 milyonu aştı. Mobil iletişimde pazar büyüklüğü 75,7 milyon aboneye ulaştı.

Sadece şehir merkezlerinde ya da yüksek gelire sahip nüfusun yoğun olduğu yerlerde değil, ülkemizin istisnasız her noktasında internete erişilebilmesi gerekir dedik. 2008 yılının sonlarında 3G ihalesini gerçekleştirdik ve 2009 yılında ülkemizi mobil internetle tanıştırdık. 2015 yılında da 4.5G ihalesini gerçekleştirdik. Sayın Cumhurbaşkanımızın koyduğu vizyonla bu ihalemizi 5G'ye ve ötesine ilişkin açılımları da içerecek şekilde yaptık. Bu çalışmaların neticesinde, kısa bir süre önce, 31 Mart 2016'yı 1 Nisan 2016'ya bağlayan gece 81 ilimizde 4.5G hizmetlerinin startını verdik. 4.5G hizmeti aboneliğine, birinci yılın sonunda yaklaşık 56,4 milyon vatandaşımız geçti. Ancak bazı vatandaşlarımızın cihazı veya SIM kartının 4.5G hizmetine uyumlu olmaması nedeni ile aktif olarak bu hizmeti kullanabilenlerin sayısı yaklaşık 22 milyon. 4.5G abonelerinin data kullanımı ise aylık 5,5 GByte'ı geçmekte. 15 yıl öncesine kadar internet altyapısını telefon hattı üzerinden sağlayan yurtdışı çıkış hızı 7 GB/saniyenin altında olan bir ülke olduğumuzu düşününce bu alanda ne kadar büyük bir ilerleme sağladığımız ortaya çıkıyor. Genişbant mobil internet ülkemizde her geçen gün daha fazla geliyor. Endüstriyel standartları henüz tanımlanmakta olan 5G'ye yönelik çalışmalar uluslararası arenada hızla devam ediyor. Biz de bu konuda çalışmalarımızı sürdürüyor, ülkemizin bu yarışta var olması ve dünyada 5G ile ilk tanışan ülkelerden birisi olmasını hedefliyoruz.

GELECEĞİ GÖRENLERİN ARKASINDA NETAŞ VAR

Dijital dönüşüm mimarı Netaş olarak tam
50 yıldır en yeni bilgi ve iletişim teknolojileriyle
hayata ve Türkiye'ye değer katıyoruz.
Çünkü geçmişimiz gurur, yolumuz gelecek.

netas.com.tr

NETAS



"1 LİRALIK YATIRIM 25 LİRALIK KATMA DEĞER SAĞLIYOR"

Türkiye'de bilişim alanındaki başarılı şirketlerin ödüllendirildiği Bilişim 500 Ödül Töreni'nde konuşan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Suat Hayri Aka, şunları kaydetti:

"Bilişim 500 Araştırması sonuçları 18 yıldan beri sektöre rehberlik etmektedir. Türkiye'de mobil geniş bant alternetasyon oranı diğer ülkelere göre yüzde 7.4 oranında daha yüksektir. Dolayısıyla ulusal geniş bant stratejileri ulusal geniş bant alt yapısını geliştirmesi açısından son derece önemli bir rol oynamaktadır. Ülkemiz için geniş bant stratejisi için gereken fon hazırlanmış olup yakında sektörümüzde paylaşılacaktır. GSM operatörleri birliği için hazırlanan bir başka raporda nüfusun yüzde 10'luk kısmının 2G hizmetlerinden

3G hizmetlerine geçiş yapması gayri safi yurtiçi hasılaya etkisinin yüzde 0.5 olduğu hesaplanmıştır. Bilişimde bir liralık yatırım yirmi beş liralık katma değer sağlamaktadır. Akıllı şehirleşme gayri safi yurtiçi hasılaya yüzde 15 katkı sağlamaktadır. Akıllı teknolojilere dünyada yılda 10 milyar dolardan fazla yatırım yapılmakta bu yatırımın gelecek 5 yıl sonunda yılda 27 milyar dolara ulaşacağı tahmin edilmektedir. 2050'ye kadar akıllı şehirler sayesinde toplam tasarrufun 22 milyon dolara ulaşacağı düşünülmektedir."

Konuşmasının ardından Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Suat Hayri Aka'ya bilişim sektörüne destekleri için BTHaber Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe tarafından bir teşekkür plaketi sunuldu.



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı Suat Hayri Aka

SEKTÖRÜN DUAYENLERİNE PLAKET

Bilişim 500 ödül töreninde aynı zamanda sektör duayenlerine de plaket verildi. BThaber tarafından üç yıldır, Bilişim 500 töreni kapsamında bilişim sektörüne 35 ve üzerinde bir süredir hizmet vermekte olan kişilere plaket veriliyor. Bilişim sektörüne 35 yıl ve üzerinde emek vermiş olan Maro Teknoloji

Genel Müdürü Fatma Leyla Maro, Signum Teknoloji Genel Müdürü Can Kaynar, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Ultav ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Galip Zerey, ödülleri Murat Göçe'nin elinden aldılar.



TEKNOLOJİ SEKTÖRÜNÜN PR AJANSI



“ÜLKELER TASARIM VE AR-GE İLE GÜÇLENİR”

Bilgi Teknolojileri Kurumu Başkanı Dr. Ömer Fatih Sayan Bilişim 500 Araştırması sonuçlarının açıklandığı törende yaptığı konuşmada şunları söyledi:

“Bilişim sektörünün aynası olarak görülen Bilişim 500 Araştırması, yatırımlar için gösterge, kamu ve özel sektör için önemli bir kaynak. Günümüzde tüm sektörlerin işleyişini aynı anda etkileyen en önemli faktör bilgi ve iletişim sektöründeki gelişmeler. Haberleşme sektörünün de içinde bulunduğu bilgi ve iletişim teknolojilerine yönelik faaliyetler de

bu sektörün gelişimindeki en büyük araç. Ülkeler ancak tasarım, Ar-Ge ve üretimle güçlenir ve dünyada söz sahibi olabilir. Kurumumuz ve ülkemiz özellikle en üst seviye teknoloji gerektiren haberleşme alanında yerlilik ve milliliğe çok önem vermektedir. Bu kendi ihtiyaçlarını karşılayabilmenin ve hatta ürünlerini ihraç eder duruma gelmenin bir göstergesidir.” Konuşmasının ardından BTK Başkanı Dr. Ömer Fatih Ayan’a, BTHaber Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe tarafından bir teşekkür plaketi sunuldu.



Bilgi Teknolojileri Kurumu Başkanı
Dr. Ömer Fatih Sayan

BTHABER ÖZEL ÖDÜLLERİ

BTHaber tarafından etkinlik kapsamında BTHaber Özel Ödülleri de sahiplerine sunuldu. BTHaber Genel Yayın Koordinatörü Ayhan Sevgi, üç ayrı BTHaber Özel Ödülü’nü sırasıyla 2016 Yılı Anadolu’nun Parlayan Yıldız Firması

Ödülü’ne layık görülen Efa Bilişim Yazılım’a (Kahramanmaraş), 2016 Yılı BTHaber Özel Müşteri Ödülü’ne layık görülen Biltam’a ve 2016 Yılı BTHaber Dostluk Ödülü’ne layık görülen Yrd. Doç. Dr. Tayfun Acarer’e sundu.



BİLGİ TEKNOLOJİLERİ İLK 5

1. İndeks Bilgisayar
2. Teknosa
3. Penta Teknoloji
4. Arena
5. Bilkom



İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ İLK 5

1. Türk Telekom
2. Turkcell
3. Vodafone
4. KVK
5. Brightstar





Bilişim500 “İletişim Teknolojileri Şirketi” kategori 4.’sü KVK

24 Yıldır Sizlerle.

ANA KATEGORİ
TABLOLARI

Türkiye Merkezli Üretici

Sıra	Şirket Adı	TL
1	KAREL ELEKTRONİK	321.860.625
2	İNFORM ELEKTRONİK	231.361.236
3	LOGO YAZILIM	190.374.106

Türkiye Merkezli Üretici - Donanım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	KAREL ELEKTRONİK	316.863.248
2	İNFORM	231.361.236
3	HES KABLO	159.329.959

Türkiye Merkezli Üretici - Yazılım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	SOFTTECH	155.555.739
2	IBTECH	110.299.565
3	ZİRAAT TEKNOLOJİ	97.413.519

Uluslararası Üreticinin Temsilcisi / Satıcısı

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ALCATEL LUCENT	440.561.274
2	PUPA BİLİŞİM	395.789.172
3	SAP TÜRKİYE	381.338.236

Uluslararası Üreticinin Temsilcisi / Satıcısı - Donanım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ARTI BİLGİSAYAR	359.304.652
2	C5 ELEKTRONİK	236.885.233
3	PERKON PERSONEL	97.233.090

Uluslararası Üreticinin Temsilcisi / Satıcısı - Yazılım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	SAP TÜRKİYE	146.559.616
2	EXCLUSIVE NETWORKS	88.121.549
3	ITELLIGENCE BİLGİ SİSTEMLERİ	87.286.972

Uluslararası Üreticinin Temsilcisi / Satıcısı - Hizmet

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PUPA BİLİŞİM	336.796.248
2	SAP TÜRKİYE	234.778.620
3	NCR	140.436.378

“SEKTÖRE ÖNCÜLÜK
ETMEYE DEVAM”

“Türk Telekom, 500 bilişim şirketi arasında satış gelirlerine göre birinci sıradaki yerini korurken; 2016 Büyük Ödülü olan “2016 Yılı Türkiye Bilişim Sektörü Birincisi” ödülünü aldı. Türk Telekom öte yandan “İnternet Hizmeti Kategori Birincisi”, “Telekom Şirketi Ana Kategori Birincisi” ve “İletişim Teknolojileri Birincisi” ödülleri de sahibi oldu. Türk Telekom Finans Genel Müdür Yardımcısı Kaan Aktan, şunları kaydetti: “Dünyadaki trendlere paralel olarak, Türkiye’de de telekomünikasyon hizmetlerini entegre bir şekilde tek noktadan sunmaya başlayan ilk operatörüz ve bu alanda sektöre öncülük etmenin gururunu yaşıyoruz. Türkiye’nin

tamamına yayılan altyapımızın gücünü müşterilerimizin hayatlarına değer katan hizmetlere dönüştürmek için de yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Güçlü altyapımız üzerinde geliştirdiğimiz, hayatın her alanına dokunan inovatif ürün ve servislerimiz ile müşterilerimizin her zaman, her yerde, kullandıkları her akıllı cihazda yanlarında oluyoruz. ‘2016 Yılı Türkiye Bilişim Sektörü Birincisi’ olma çok büyük bir sorumluluğu da beraberinde getiriyor. Bugüne kadar bu topraklar ve insanları için yaptığımız yatırımlarla, ülkemizin dijital dönüşüm sürecinin en büyük destekçisi olmayı taviz vermeden sürdürüyoruz. Türk Telekom olarak en büyük hedefimiz, Türkiye’yi bölgede dijital bir merkez haline getirmek ve sektörümüzün ülkedeki tüm endüstrilerin büyümesi için lokomotif işlevi görmesini devam ettirmek. Hükümetimizin 2023 vizyonu çerçevesinde bilgi ve iletişim teknolojileri harcamalarının milli gelirdeki payının 2023’te yüzde 8’e çıkarak 160 milyar dolara ulaşması öngörülüyor. Biz de ülkemizin teknolojinin gücüyle kalkınması hedefini destekliyor ve yatırımlarımızı bu doğrultuda planlıyoruz. Sektörün yatırımda lider oyuncusu olarak 2017 sonuna kadar da yaklaşık 3 milyar TL yatırım yapmayı planlıyoruz.”

“ODAĞIMIZDA 5G VAR”



Bu hizmetlerimizi tasarlayıp geliştirirken müşterilerimizi dinledik ve onlardan aldığımız geri bildirimlerle izleme, dinleme, okuma, eğlenme, haber alma, iş yapma ve anıları biriktirme biçimlerimizi yeniden tanımladık. Tüm dünyanın odakladığı Endüstri 4.0 ile birlikte uzaktan kontrol edilebilir insansız araçlar, üretim sistemleri, akıllı ev sistemleri gibi teknolojiler hayatımıza tam anlamıyla girmeye başlıyor. Endüstri 4.0 ile birlikte, insan değerinin daha fazla öne çıkacağını

öngörüyoruz. Hizmetlerin daha da kişiselleşeceği bir yapı karşımıza çıkacak. Biz de dijital dönüşüm yolculuğumuzda şirketimizi, ürün ve servislerimizi Endüstri 4.0’a uyumlu şekilde tasarlıyoruz. Endüstri 4.0 dönüşümünde önemli bir kilometre taşı olan 5G’ye yönelik hazırlıklarımız da tüm hızıyla sürüyor sürüyor. Şimdiye kadar gerçekleştirdiğimiz hız testleri Turkcell olarak 5G’de kısa zamanda kaydettiğimiz ilerlemeyi gösteriyor. 5G teknolojilerinin geliştirilerek, insanımızın en yeni teknolojilerle dünyayla aynı anda buluşturulması noktasında çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.”

“Türkiye için 2017 yılı, 2016 kadar önemli ve kıymetli bir yıldır” diyen Turkcell Hukuk ve Regülasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serhat Demir, şunları kaydetti: “2017’de 5G ve bu teknolojinin getireceği yeniliklerle ilgili çalışmalara ağırlık veriliyor. Bu yönde gerçekleştirilen çalışmaların etkilerinin sadece bilişim sektöründe değil; sağlık, üretim, ticaret, tarım gibi bilişimle bütünleşmiş sektörlerde de görmeye başlayacağız. Turkcell’i bir altyapı şirketinden hizmet odaklı bir deneyim oyuncusuna dönüştüren BiP, fizy, Dergilik, TV+ ve lifebox gibi yerli dijital servislerimizle, sadece ses ve veri hizmetleri sunmanın ötesine geçtik.

IT İhtiyaçlarınıza

Makro Çözümler

Bilgisayar ve Yan Ürünleri
Elektronik Malzeme
Kamera Sistemleri
Network Ürünleri
Kablolama
Servis Bakım
Teknik Destek



Bimel'de Mutlaka Vardır

bimel
www.bimel.com.tr
33
YIL

ANA KATEGORİ
TABLOLARI

Sistem Entegratörü

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	969.843.424
2	KOÇSİSTEM	812.343.157
3	SENTİM BİLİŞİM	537.406.600

Sistem Entegratörü - Donanım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	379.002.534
2	SENTİM BİLİŞİM	267.972.724
3	KOÇSİSTEM	250.225.607

Sistem Entegratörü - Yazılım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	260.102.885
2	DATA MARKET	227.966.227
3	SENTİM BİLİŞİM	227.025.000

Sistem Entegratörü - Hizmet

Sıra	Şirket Adı	TL
1	KOÇSİSTEM	472.270.000
2	NETAŞ	330.738.005
3	İNNOVA BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ	117.554.742

Dağıtıcı

Sıra	Şirket Adı	TL
1	İNDEKS BİLGİSAYAR	3.793.602.651
2	KVK TEKNOLOJİ	2.624.413.207
3	BRIGHTSTAR	2.598.839.654

Dağıtıcı - Donanım

Sıra	Şirket Adı	TL
1	BRIGHTSTAR	2.598.839.654
2	KVK TEKNOLOJİ	2.465.976.023
3	GENPA	2.359.609.578

Hizmet Sağlayıcı

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TURKCELL GLOBAL BİLGİ	724.483.522
2	BİOTEKNO	606.431.072
3	STM SAVUNMA TEKNOLOJİLERİ	371.969.067

Telekom Şirketi

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TÜRK TELEKOM	16.108.594.000
2	TURKCELL	14.100.863.000
3	VODAFONE	10.523.000.000

“İNOVASYON, KURUMSAL
DNA’MIZDA VAR”

Netaş, BTHaber Şirketler Grubu tarafından bu yıl 18’inci düzenlenen Türkiye’nin İlk 500 Bilişim Şirketi (Bilişim 500) Araştırması’ndan 7 ödülle döndü. Bilişim 500’de, Türkiye’nin En Büyük Sistem Entegratörü seçilmesinin yanı sıra Sistem Entegratörü kategorisinin Yazılım ve Donanım alt kategorilerinde de birinciliği alan Netaş, aynı zamanda ArGe, Sektörel Yazılım, Yazılım İhracatı ve Ağ Donanımı kategorilerinde de Türkiye’nin ilk bilişim şirketi seçildi. Netaş, Türkiye’nin ilk 500 Bilişim Şirketi ana listesindeki yerini ise 2015’ten bir basamak daha yükselterek 18’inciliğe çıkardı. Netaş CEO’su C. Müjdat Altay, şunları söyledi: “Bugün Netaş, 50. yılını gururla kutluyor ve küresel çapta iddialı projelere imza atıyorsa, bunun ana nedeni şirketimizin DNA’sında yer alan Ar-Ge ve inovasyon kültürümüzdür. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde

derinleşerek Türkiye’nin dijital dönüşümüne, modernizasyonuna öncülük ediyoruz. Türkiye’nin kendi teknolojisini üreterek 2023’te 10 küresel teknoloji markası çıkarma hedefi doğrultusunda kararlılıkla çalışıyoruz. Bilişim 500 Araştırması’nda sistem entegrasyonundan yazılım ve ağ donanımına çok değerli ödüller kazandık. Bu ödüller kuşkusuz, inovasyon ve ileri teknoloji üretimine ayırdığımız kaynak, müşterilerimizle yaptığımız verimli işbirliği ve her bir Netaşlının ortak vizyonunun çok kıymetli bir göstergesi. Bilişim 500 Araştırması’nda bu yıl ilk defa gerçekleştirilen PLUS uygulaması kapsamında kendi alanında veya bölgesinde güçlü konumda olan genç şirketler, Ar-Ge yapan şirketler ve Anadolu firmaları da değerlendirildi. Netaş, bu kategoride “Türkiye’nin En Çok Ar-Ge Yatırımı Yapan Şirketi” seçildi. Türkiye’nin telekom alanındaki ilk özel Ar-Ge’sini 1973 yılında kuran Netaş, bugün VoIP ve multimedya teknolojilerinde dünyada ilk 10 arasında, Dijital Sinyal İşleme (DSP) alanında ise bölgenin en büyüğü olan laboratuvarlarında 700’ü aşkın mühendisle yeni nesil teknolojiler geliştiriyor. Türkiye’nin ilk 4.5G milli baz istasyonu ULAK projesinde, temel bant ünitesini laboratuvarlarında geliştirerek, Türkiye’yi mobil geleceğe taşımak üzere ortaklarıyla çalışan Netaş, VoIP alanında da Türkiye’nin ilk yerli siber güvenlik çözümlerini Nova markası altında pazara sundu.”

“DEĞİŞİMİ TAKIP, BÜYÜMEDE DE
SÜREKLİLİK DEMEK”

Bilişim 500 Araştırması’nın Türkiye için değerli bir çalışma ve önemli bir kaynak olduğunu belirten Index Grup Şirketleri İcra Kurulu Üyesi ve Index Bilgisayar Genel Müdürü Atilla Kayalıoğlu, şunları kaydetti: “Donanım, bilişimin vazgeçilmez bir parçası. Donanımın nereden ve nasıl tedarik edildiği, nereye kurulum nasıl kullanıldığı değişebilir, ancak donanım olmadan bilişim olmaz. Donanımdaki gelişmeler daima teknolojiye paralel olarak devam edecek. Sektörün tümü gibi iş ortağı kanalı da değişim içinde. Hepimiz, daha çok hizmet ve katma değer üretmeye doğru giden yapılara dönüşüp bulut teknolojisi, analitik, güvenlik ve mobil alanlarında beceri

kazanmak zorundayız. Bulut teknolojisi ve mobil alanlarındaki gelişmelerin iş modellerine etkisini yakalamadan ayakta kalmak, sektör bağımsız, hiçbir işletme ve kuruluş için kolay olmayacak. Bizim işimiz distribütörlük. Bilişim distribütörlüğünde 30 yıla yakın deneyimimiz ve güçlü sistemimizle iş ortağı kanalında güçlüyüz. Ürün bütünlüğümüz, bugün Türkiye’deki yabancı kuruluşlar da dâhil olmak üzere, hiçbir distribütörde yok. Asıl hedefimiz, daima teknolojinin gelişimini yakinen takip edip değişimi tam zamanında yakalayarak büyümeyi sürdürmek. Bu nedenle bilgisayardan akıllı telefona kayan pazarda fırsatları yakalamanın çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Diğer taraftan, Katma Değerli Ürünlerin Dağıtımı (VAD) gelişen bir alan olarak öne çıkıyor. Index Grup içindeki yapılanmalarımıza ve şirketlerimize bakınca, bu konuda da yatırımlarımızın karşılığını aldığımızı görebilirsiniz. Grup şirketlerimizden Netex ve Artım gibi güçlü oyuncuların rekabet gücümüzü ciddi katkıları oluyor. Bunlarla birlikte dijitalleşme, kendi iş süreçlerimizde de önemli. Biz kısa vadede bu alanda yatırımlarımızı sürdürerek, dijital distribütör olma yolunda kararlı adımlar atmaya devam edeceğiz.”



Genuine Technology Now

Biz otomotivden tarıma, enerjiden finansa, üretimden ulaşımaya kadar 'akıllı' bir dünya var ettik. Geçmişimizden aldığımız güçle inşa ettiğimiz bu yeni dünyada, sizi, gerçek teknolojiyi yaşamaya, teknolojinin yarattığı fırsatlardan **ŞİMDİ** faydalanmaya davet ediyoruz...

Ezber bozmak hiç bu kadar gurur verici olmamıştı!

Gerçek Teknoloji Şimdi!

ALT KATEGORİ
TABLOLARI
DONANIM

Ağ Donanımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	255.738.120
2	İNNOVA BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ	81.604.346
3	PENTA TEKNOLOJİ	63.059.977

ATM-POS Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NCR	67.544.614
2	TRADESOFIT	16.187.232
3	ERAY TEKNOLOJİ	14.538.854

Çeşitli Donanım Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	İNFORM ELEKTRONİK	231.361.236
2	TESAN İLETİŞİM	151.525.668
3	HAVELSAN	145.898.236

Çevre Birimleri Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PENTA TEKNOLOJİ	54.682.192
2	BİMEKS	52.000.000
3	KYOCERA BİLGİTAŞ	39.950.731

Mobil Telefon Dağıtıcı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	BRIGHTSTAR	2.563.306.235
2	KVK TEKNOLOJİ	2.465.976.023
3	GENPA	2.349.794.901

Görüntü ve Ses Sistemleri Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TEKNOSA	643.425.744
2	BİMEKS	239.000.000
3	PENTA TEKNOLOJİ	33.113.350

Veri Toplama Donanımı (OT/VT) Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PERKON PERSONEL	97.233.090
2	MOBİT BİLİŞİM	39.542.776
3	ASİS ELEKTRONİK	38.371.497

“YATIRIMLARIMIZ HIZ KESMİYOR”



Bilişim 500 Araştırması'nın tedarikçi, müşteri ve pazarın nabzını tutan çok değerli bir çalışma olduğunu belirten Penta Teknoloji Genel Müdürü Mürsel Özçelik, şu açıklamalarda bulundu:

“Bilgi teknolojileri sektörünün 18 yıldır tek kapsamlı araştırması olarak; geçtiğimiz yıl hakkında geniş bir projeksiyon sunarken, gelecek dönem planları için yol gösterici nitelik taşımakta. Bu sene eklenen Bilişim 500+ kategorisinin de araştırmaya yeni kan getirdiğini düşünüyoruz. Penta Teknoloji olarak stratejik planımızı oluştururken, tedarik zincirinin doğru yönetimi ve katma değer üreten çözümler sunma üzerine odaklanıyoruz.

Yaptığımız yatırımlar ve satın almalar ile Penta Teknoloji, sektörün en zengin ürün yelpazesine sahip şirketlerinden biri haline gelmiştir. Her zaman dinamik bir şirket olmaya gayret ediyoruz. İş modelimiz de kuvvetli yanlarımız olduğu kadar gelişmeye açık yanlarımız da bulunuyor. Önce bu gelişim alanlarını tespit ediyor, sonra da bunlara odaklanarak işlerimizi büyötmeye yoğunlaşıyoruz. Yeni dağıtıcılıklar alarak farklı pazarlara giriyoruz. Bayilerimizin satış süreçlerini kolaylaştıracak hizmetler geliştiriyoruz. Türkiye'nin ilk B2B e-ticaret sitesi olan Bayinet ile öncü olmuş bir kurum olarak, sektördeki en dijital şirket konumundayız. Operasyonel verimliliğimizi daha da artırmak için tüm süreçlerimizde en üst düzeyde dijitalleşmek için yatırımlarımıza devam ediyoruz.

Sadece 2017 için değil, uzun dönem hedeflerimiz de her zaman iş ortaklarımıza iş faydası sağlamaya yönelik. Bunun yanında daha fazla bayiye ulaşmak istiyoruz ve bunun için de projeler oluşturuyoruz. Lojistik anlamda da daha iyi hizmet vermeye çalışıyoruz. Sadece müşterilerimizi değil üreticileri de memnun eden bir dağıtıcıyız. Böylece her geçen yıl çalıştığımız kontrat sayısını artırıyoruz. Sektördeki yenilikleri yakından takip ediyoruz. Hedefimiz, dokunduğumuz tüm paydaşlarımızla birlikte büyömek ve sektörümüzü ileri taşımak.”

“TEKNOLOJİYE ERİŞİMİ KOLAYLAŞTIRMAYI SÜRDÜRECEĞİZ”



2016'nın zor bir yıl olmasına rağmen, son çeyrekte kar ederek yılı pozitif tamamladıklarını kaydeden Teknosa Genel Müdürü Bülent Gürçan, şu değerlendirmelerde bulundu:

“2017 yılına da daha fit şekilde girip ilk çeyrekte hedeflediğimiz büyöme ve karlılığı yakaladık. İkinci çeyrek de oldukça verimli geçti. Teknosa olarak, hem teknoloji ürünlerindeki gelişmelerin yaratacağı hareketlilik hem de yenilikçi hizmetlerimiz ve uygulamalarımız ile değer yaratmaya devam edeceğiz. 25 milyon TL seviyesinde yatırım, geçen yıla paralel bir ciro hedefimiz bulunuyor. Benzer mağaza satışlarında

(Lfl) da pazarın üzerinde büyöme hedefliyoruz. TeknoSA, çoklu kanalda kesintisiz hizmet vererek Türkiye'de herkesi teknoloji ürün ve hizmetleriyle buluşturuyor. Türkiye'nin dijitalleşme atağında teknolojiye erişimi kolaylaştırmayı ve sektöre liderlik etmeyi sürdüreceğiz. Türkiye'de tüketici teknolojisi ürünleri pazarı hızı geçen yıllara göre azalmakla birlikte büyömeye devam ediyor. Pazar, 2017'nin ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,3'lük bir büyöme performansı ile 11,7 milyar TL ciro değeri elde etti. Bu bağlamda, 2017 yılının ikinci yarısının da hem ülkemiz hem sektör adına pozitif geçmesini bekliyoruz.

TeknoSA, kurulduğu günden bu yana hayata geçirdiği ilkler ve fark yaratan uygulamalarıyla sektöre liderlik eden, sektörü büyöten bir marka. Tek adreste teknolojiye dair geniş yelpazede ürün ve yenilikçi hizmetleri bir arada sunuyoruz. Türkiye'de öncüsü olduğumuz çoklu kanal modelini daha iyi bir noktaya getirmek, müşterilerimize en iyi alışveriş deneyimini sunmak için kanallarımızda yenilenme çalışmaları devam ediyor. Türkiye'nin en yaygın mağaza ağına sahip teknoloji perakendecisi olmamız, çoklu kanal modelinde bize önemli bir avantaj, müşterilerimize ise kolaylık sağlıyor. Klasik anlamda sadece ürün satan bir perakende şirketi değiliz. Ürünleri en uygun hizmetlerle buluşturarak servis sunuyoruz.”

DAİMA ÖNDE KOŞUYORUZ

İNNOVA, BİLİŞİM500 İŞ UYGULAMALARI KATEGORİSİ 1.'Sİ!

BU BAŞARIYA ULAŞMAMIZDA
EMEĞİ GEÇEN VE BİZE DESTEK VEREN HERKESE
TEŞEKKÜR EDERİZ.



www.innova.com.tr
info@innova.com.tr
İletişim: +90 212 329 73 15

innova

ALT KATEGORİ
TABLOLARI
DONANIM

Veri Yedekleme ve Depolama Donanımı Sistem Entegratörü Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	KOÇSİSTEM	65.045.000
2	NGN BİLGİ İLETİŞİM	57.257.201
3	FORTE TEKNOLOJİ	30.150.000

Veri Yedekleme ve Depolama Donanımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PENTA TEKNOLOJİ	99.591.901
2	PROLINK	80.640.137
3	KOÇSİSTEM	65.045.000

Masaüstü Bilgisayar ve OEM Ürünleri Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PENTA TEKNOLOJİ	489.997.126
2	KAREL ELEKTRONİK	186.196.695
3	EKS-PA BİLGİSAYAR	101.683.830

Görüntü ve Ses Sistemleri Sistem Entegratörü Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	SENSORMATIC	26.892.789
2	SİSTEM 9 MEDYA	15.288.820
3	MOBİL BİL ENDÜSTRİ	14.771.352

Tablet ve Taşınabilir Bilgisayar Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PENTA TEKNOLOJİ	672.706.261
2	TEKNOSA	387.853.105
3	BİMEKS	273.000.000

Telekomünikasyon Altyapı Donanımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	HES KABLO	159.329.959
2	TÜRK PRYSMIAN KABLO	125.587.648
3	CORNING OPTİK İLETİŞİM	110.133.638

Tüketim Malzemeleri Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PENTA TEKNOLOJİ	132.819.737
2	ARTI BİLGİSAYAR	91.891.880
3	LEXMARK BİLGİ İŞLEM	71.332.089

Sunucu Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	PENTA TEKNOLOJİ	97.417.152
2	İNNOVA BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ	70.862.769
3	KOÇSİSTEM	63.240.607

“YAZILIM VE HİZMET ALANINDA GÜCÜMÜZÜ ARTIRIYORUZ”



Innova Genel Müdürü Aydın Ersöz, Bilişim 500 ile ilgili şu açıklamalarda bulundu:

“Türkiye bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmaların 2016 yılı net satış gelirleri özelinde yapılan 'Bilişim 500 Araştırması'nın sonuçlarına göre “Yılın İş Uygulamaları” kategorisinde en yüksek satış gelirini elde ederek birinciliğe layık görüldük. Geçtiğimiz yıllarda da aynı kategoride bu başarıyı göstermiştik ve istikrar açısından bu alandaki liderliği devam ettiriyor olmamız son derece önemli. Yazılım ve hizmet alanındaki gücümüzü her geçen gün artırarak, bilişim sektörüne yenilikçi çözümler sunmaya devam

ediyoruz ve bu yenilikçi yaklaşımın sonuçlarını da Bilişim 500 gibi saygın organizasyonlardan aldığımız bu kıymetli sonuçlarla görüyoruz. Sektörde yazılım tarafının gözle görülür bir gelişimi ve kalkınmasına tanıklık ediyoruz. Donanım segmentinin verimli bir şekilde işlemesi için yazılım ve hizmet tarafının güçlü ve akılcı bir işlevle çalışması gerekir. Innova'nın inovasyon odaklı çözümlerinin bu ihtiyacı en kapsamlı şekilde karşıladığını da yine Bilişim 500 sıralamasına bakarak mutlulukla ifade edebiliriz. Innova, bir sistem entegratörü olmanın çok ötesinde bir yapıya sahip. Yılların tecrübesiyle edinilmiş endüstriyel bilgi birikimimiz, geniş yelpazedeki çözüm ve hizmetlerimiz ve müşteri ihtiyaçlarına göre özelleştirdiğimiz, kişiselleştirdiğimiz çözümlerimizle, en verimli, hızlı ve akılcı sonuçlar için çalışıyoruz. Türkiye'nin yanı sıra, Avrupa ve Orta Doğu'nun pek çok ülkesinde hayata geçirdiğimiz işbirlikleri ile yurtdışı pazarlarda da büyümeye devam ediyoruz. Bu anlamdaki en önemli hedeflerimizin başında faaliyet gösterdiğimiz her iş kolunda bu istikrarlı büyüme sürecini devam ettirmek geliyor. Geliştirdiğimiz çözümleri bugün 4 kıtada 37 ülkede yer alan müşterilerimize sunup Türkiye'nin Ar-Ge ihracatına da katkılarda bulunuyoruz. Türk Telekom sinerjisi ile bilgi birikimimiz, Innova markasını dünya çapında etkin konuma getiriyor.”

“APPLE İLE İŞBİRLİĞİ AVANTAJ SAĞLIYOR”



“Pupa Bilişim olarak Türkiye'nin en yaygın Apple Premium Reseller'ı olduklarını belirten Pupa Bilişim Yönetim Kurulu Başkanı Metin Ölsen, şu değerlendirmelerde bulundu. “Eğitim, iş dünyası, kamu kurumları gibi aklımıza gelebilecek her sektör bugün dijitalleşmek zorunda. Bizim Apple ile yapmış olduğumuz işbirliği de bu aşamada avantaj sağlıyor. Apple'ın gerek yazılımsal gerek donanımsal anlamda sahip olduğu tecrübe, bizim de diğer sektörlerde verdiğimiz katkıya olumlu olarak yansıyor. Özellikle eğitim ve iş dünyasındaki

dijitalleşmeyi, Apple'ın bize sağladığı avantajlarla çok iyi yönetebiliyoruz. Bu süreçte, bizim gibi dünyada bilişime yön veren markalarla yakın işbirliği yapan firmalar, ülkemizdeki gelişimin dünya ile eş zamanlı olmasına katkı sağlayacak. Bu avantajı iyi kullanmamız gerek. Türkiye'nin potansiyelinin farkındayız. Sürekli artan ve teknolojiyle etkileşim içinde olan genç nüfus ve sayesinde, ülkemiz dijital bir kuşak yakaladı. Son 5 yıldır okullarda kodlama eğitimlerinden, tablet ve bilgisayar ile yapılan eğitimlerden söz eder olduk. Bu da bizim Pupa Bilişim olarak en çok önem verdiğimiz konulardan biri. Eğitimin bu ülkenin geleceği olduğuna inanıyoruz. Uzman kadromuzla ve Apple'dan aldığımız güçle bu alanda çalışmalarımıza hız vereceğiz. İş dünyasındaki dijital dönüşümün de takipçisiyiz. Bugün Türkiye'nin en büyük şirketlerinin donanımsal ve yazılımsal ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Tabi Apple ürünlerini gerek fiziki gerekse online mağazalarımız ile Türkiye'nin her yerine ulaştırmaya devam ediyoruz. Türkiye'de yaşayan herkesin teknolojiye yararlanması gerektiğini düşünüyoruz ve onlara bu teknolojiyi kolay ve hızlı bir şekilde ulaştırmak en büyük amaçlarımızdan biri. Kendi büyümemizin yanında, ülkemizin dijital gelişimine de katkı sağlamak istiyoruz..”

Türkiye'nin Katma Değerli Teknoloji Distribütörü

İletişim ihtiyaçlarınızın tümünü tek kaynaktan
sağlama konforunu yaşayın.



VERİ

- Ağ Güvenliği Çözümleri
- Veri Depolama Çözümleri
- Kablosuz Ağ Çözümleri
- ADSL/VDSL Ağ Ürünleri
- Switchler

GÜVENLİK SİSTEMLERİ

- AHD Kamera ve Kayıt Çözümleri
- IP Kamera ve Kayıt Çözümleri
- Hırsız Alarm ve Otomasyon Sistemleri

SES ve VIDEO

- Kulaklık Setleri
- Ses ve Video Konferans Çözümleri
- IP, DECT Telefonlar
- Ses Kayıt Sistemleri
- Telefon Santralleri
- Videofonlar

ALTYAPI / KABLOLAMA

- Bakımsız Kuru Aküler
- Kesintisiz Güç Kaynakları
- Data Kabloları
- Fiber Kablolar
- Rack Kabinetler
- Telekom Aksesuarları

TÜKETİCİ ELEKTRONİĞİ

- IP, DECT ve Kablolu Telefonlar
- Yarı Profesyonel Kara Telsizleri
- Piller ve El Fenerleri
- Akıllı Ev Robotları
- Kişisel Bakım Ürünleri
- Bakımsız Kuru ve Jel Aküler
- Tablet Bilgisayarlar

MOBİL AKSESUARLAR

- Taşınabilir Şarj Cihazları
- Seyahat ve Araç İçi Şarj Cihazları
- Bataryalar
- Koruma Kılıfları
- Ekran Koruyucular
- Bluetooth ve Kablolu Kulaklıklar
- Şarj ve Data Kabloları
- Araç İçi Telefon Tutucular

ALT KATEGORİ
TABLOLARI
YAZILIM

İş Uygulamaları Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	İNNOVA BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ	78.175.062
2	DATA MARKET	36.246.936
3	ATOS BİLİŞİM	32.810.000

CRM Yazılımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	SAP TÜRKİYE	26.516.260
2	İDEA TEKNOLOJİ	25.611.522
3	İNNOVA BİLİŞİM ÇÖZÜMLERİ	13.141.611

Doküman - Arşiv Yönetim Yazılımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	KODA BİLİŞİM	44.812.513
2	BİMSER	16.216.590
3	CBK SOFT YAZILIM	10.802.059

ERP Yazılımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ITELLIGENCE BİLGİ SİSTEMLERİ	87.286.972
2	DETAYSOFT	50.442.363
3	DOĞUŞ TEKNOLOJİ	43.859.692

ERP Yazılımı Türkiye Merkezli Üretici Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	MİKRO YAZILIM	28.706.181
2	KONUMSAL BİLGİ SİSTEMLERİ	18.212.163
3	LINK BİLGİSAYAR	7.624.176

Sanallaştırma Yazılımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	DATA MARKET	37.575.990
2	COMPAREX	11.794.887
3	FORTE TEKNOLOJİ	6.474.000

Güvenlik Yazılımı Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	EXCLUSIVE NETWORKS	88.121.549
2	INFONET	62.579.317
3	BARİKAT İNTERNET GÜVENLİĞİ	47.483.142

“KÜRESEL MARKALAŞMA SÜRECİMİZ HIZLANACAK”



Mobil takip teknolojileri alanında hem yazılım hem donanım üreten Arvento'nun Genel Müdürü Özer Hıncal, şunları kaydetti: “Her iki alanda da ciddi Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Dünya çapında yenilikçi ürünler geliştirerek, bu ürünleri herkes için ulaşılabilir bir formatta pazara sunmayı amaçlıyoruz. 11 yıl önce henüz 1 yıllık genç bir teknoloji şirketi olarak girdiğimiz listede kesintisiz olarak yer almak ve mobil uygulamalar kategorisinde üst üste 4 senedir 1 numara kalmak hem gurur verici bir yandan da üzerinize çok büyük sorumluluklar yükleyen bir durum.”

Hedefimiz takip sistemleri alanında Türkiye'deki pazar liderliğimizi koruyarak, alanımızda dünya çapında lider teknoloji markası olmak. Bütün konsantrasyonumuz bu yönde. Bu yıl içerisinde Ekonomi Bakanlığı'nın dünyada markalaşmayı hedefleyen Türk şirketlerini desteklemek için başlattığı Turquality programına kabul edildik. Turquality ile birlikte dünya çapında markalaşma sürecimizin daha güçlü ve hızlı şekilde devam edeceğini öngörüyoruz.

Türkiye'yi bir bilişim ülkesi, dünyaya teknoloji ihraç eden bir cazibe noktası haline getirdiğimizde,

sürdürülebilir büyümeyi ve her koşulda güçlü bir ekonomiyi garanti etmiş olacağız. Bugün teknoloji, dünyadaki bildiğimiz bütün sınırları ve pazar kavramını ortadan kaldırıyor. Geliştirilen bir uygulama ile bir anda bütün dünya sizin pazarınız haline geliyor, üstelik bunu çok büyük maddi yatırımlar yapmadan gerçekleştirebiliyorsunuz. Türk bilişim sektörünün de bu bağlam ve vizyon doğrultusunda 2017 yılında da yatırım yapmaya, büyümeye devam edeceğini öngörüyoruz.”

“DAHA FAZLA ÇÖZÜM VE HİZMET OLACAK”



OVVT pazarının kendi dinamiklerine sahip olduğunu belirten Perkon Proje Satış Müdürü Oğuz Güçarslan, şunları kaydetti: “Perkon, uzun yıllardan bu yana liderliğini devam ettirirken, amaçladığı en büyük hedef, pazarın genişletilmesi noktasında oldu ve bunu da başardı. Bu açıdan bakıldığında gelişimi, yaygınlık ve tabana inme olarak değerlendirmenin yanı sıra, Ar-Ge faaliyetleri ile yüksek teknoloji yatırımlarına devam ederek sağladı. Tabi hedeflere ulaşmak noktasında gösterilen çaba ve gayret her zaman yeterli

gelmiyor, bunu destekleyici ek argüman olan teşvik ve destekler de sağlandığında gelişimin daha da hızlı ve etkili olacağını göreceğiz. Perkon'un yıllardan bu yana hedefi yaygınlık ve kazandıran bir iş ortağı olmak. Geçtiğimiz yıllar içinde bunu başardık. Uzun vadeli hedeflerde daha fazla çözüm ile uçtan uçtan çözüm/ürün sağlayıcı olabilmek var. Kendi alanında “one stop shop” anlayışını iş ortağı ve müşterilerine sağlayabilen yegane firma olan Perkon, bu anlayışı, hedeflerinin en önüne koyarak, bu alandaki

gücünü daha fazla çözüm ve hizmet ile de destekleyecek. Teknoloji çerçevesinde bakıldığında, pazarın eğilimi iş uygulamaları tarafında büyüme gösterirken, tüketici uygulamalarında çok daha yüksek bir oranda büyümekte. 2017 için ise iş uygulamalarının daha insan ve çözüm odaklı haline gelmesi anlamına geliyor. Pazarın gelişim hızının geçtiğimiz yıllara oranla aynı ve hatta eğilimin tüketici uygulamalarına kayarak daha da hızlı olmasını değerlendiriyoruz.”



**Dünyada 61.000'den fazla şirketin yöneticisi
Arvento araç takip sistemlerini tercih ediyor.
Rahat ediyor.**



444 777 5



www.arvento.com

 **arvento**
Mobile Systems

küçük ama



EKS-PA ANKARA GENEL MÜDÜRLÜĞÜ

Adres : Aşağı Dikmen Mah. Turan Güneş Bulvarı,
576. Sk. No:30, 06450 Çankaya / Ankara

Tel : +90 312 463 88 88

Faks : +90 312 463 88 89

e-posta : info@eks-pa.com.tr

Web : www.eks-pa.com.tr

30 eks-pa bilgisayar
yaşında...



GÜÇLÜ



HP Z2 Mini

The desktop workstation reborn



Eks-pa, masaüstü bilgisayar ve OEM ürünleri gelirlerine göre 3. sırada, Sistem Entegratörü olarak ise İlk 500 Şirket arasında 8. sırada yer aldı.



* HP 2016
En Yüksek
Ciro Yapan İş Ortağı
Eks-Pa Bilgisayar

- Intel® Xeon®E3-1200v5
- Intel®Core™ i3/i5/i7
- Up-to 32 GB DDR4 RAM (ECC/NECC)

- HP Z Turbo or SATA HDD/SDD
- NVIDIA Quadro® M620 2GB GFX
- DsisplayPort 1.2

- 2x USB C™ 3.1
- Gen1, 4x USB 3.0
- Integrated WLAN/BT 4.2 slot

ALT KATEGORİ
TABLOLARI
YAZILIMMobil Uygulama Gelirlerine Göre
İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ARVENTO	67.894.353
2	MONITISE TÜRKİYE	29.382.562
3	MOBİLİZ	15.460.148

Sektörel Yazılım Gelirlerine Göre
İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	187.721.876
2	HAVELSAN	184.438.347
3	SOFTTECH	141.274.411

Sektörel Yazılım Türkiye Merkezli Üretici
Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	SOFTTECH	141.274.411
2	IBTECH	110.299.565
3	ZİRAAT TEKNOLOJİ	76.930.562

Veri Ambarı ve İş Zekası Yazılımı Gelirlerine
Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	P.I. WORKS	44.057.803
2	ITELLIGENCE ANALYTICS	20.300.158
3	OBASE BİLGİSAYAR	13.954.041

ALT KATEGORİ
TABLOLARI
HİZMETAlternatif Operatör Hizmeti Gelirlerine Göre
İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TTM TELEKOMÜNİKASYON	75.853.255
2	TURKNET	71.154.582
3	MILLENICOM	46.781.879

“CİRO BÜYÜMESİ HIZ
KESMİYOR”

Türkiye'nin 2014'ün başından 2016 yılının üçüncü çeyreğine kadar düzenli bir büyüme trendi izlediğini belirten Datagate Genel Müdürü Salih Baş, şu açıklamalarda bulundu: “Bu dönem sonrasında daralma kaydetti. Telekomünikasyon sektörünün ise aynı dönemde hiç daralmaması dikkat çekiyor. Sadece 2016 yılı değerlendirildiğinde; sektördeki büyümenin, her üç çeyrekte de pozitif ve GSYH büyümesinden fazla olması, sektörün gücünü gösteriyor. 2016 yılında ülkemizde üretilen hasılanın yüzde 2,4'ü, telekomünikasyon sektöründen geldi. Ülkelerin rekabet gücüyle bilgi ve iletişim teknolojileri alanlarındaki gelişimi arasında doğrusal ve pozitif yönlü bir ilişki var. Bu nedenle

sektörün gelişimi adına geleceğe dönük planlarda mobil iletişim teknolojilerinin inovasyon ve Ar-Ge süreçleri için yatırım yapma konusunda cesaretlendirilmesi gerekiyor. Datagate; bilişim teknolojileri pazarından telekom sektörüne geçişle birlikte, üç yılda önemli bir büyüme gerçekleştirdi. Datagate; bilişim teknolojileri pazarındaki daralmayı tam zamanında tespit ederek, faaliyet alanını pazarın büyüyen sektörüne taşımayı başaran ve bu anlamda faaliyet gösterdiği alandaki dönüşümü zamanında gerçekleştirebilen tek distribütör. Bu dönüşüm ile Datagate ciro büyümesinde ivme yakaladı ve bu

başarısını son üç yıldır istikrarla sürdürüyor. Bu yıl, İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nda Son Üç Yılda En İyi Performans Gösteren Bilişim Şirketi ödülünü almaya layık görüldük. Şirketimiz 2017 yılında 1.376 milyon TL ciro hedefliyor. Halka açık olan şirketimiz, 2017 yılı birinci çeyrek sonuçlarına göre 385 milyon TL ciro ve 5.2 milyon TL net kâr elde etti. Büyümenin bir önceki yıla göre oranı ciro bazında yüzde 28, kârlılık bazında ise yüzde 18,5 oldu. Datagate A.Ş. olarak telekom sektöründeki faaliyetlerimize, bütün paydaşlarımız ve çalışanlarımız için sağlam, sistemli, şeffaf ve güvenilir bir iş ortağı olarak hizmet vermeye devam edeceğiz.”

“KAMU PROJELERİNİN ARTARAK
DEVAMI ÖNEM TAŞIYOR”

Bilişim 500 Araştırması'nın kendileri için olduğu kadar Türkiye ve çok uluslu şirketler için de çok önemli verileri bünyesinde barındırdığını belirten Atos Türkiye CEO'su Cüneyt Uslu, şu açıklamalarda bulundu: “Bizim birinci olduğumuz kategori Hizmet İhracatı Kategorisi. Bu da gösteriyor ki; ülkemizde birçok başarılı proje hayata geçiriliyor. Bu projeler ve ortaya çıkan ürünler de bizim gibi çok uluslu şirketlerin ağı üzerinden hem bölgeye hem de tüm dünyaya ihraç ediliyor. Türkiye bilişim pazarı geliştikçe, hizmet ve ürün ihracatının daha da fazla olacağını düşünüyoruz. Bunun için de kamu projelerinin artarak devam etmesi, özel sektöründe bu gibi

projelere başlama cesaretini göstermesi gerekiyor. Bu yıl ve önümüzdeki yıl odağımızda yine kamu projeleri ağırlıklı olarak yer tutacak. Enerji, finans, telekom, perakende ve sağlık projelerinde de fırsatları gözlemlemeyi sürdürüyoruz. Kartal, Maslak, Ankara, Düzce ve Ordu'da faaliyetlerimiz devam ediyor. Aynı zamanda yaklaşık binden fazla müşteri temsilcimizle finans ve telekom gibi farklı sektörlerden firmalara çağrı merkezi hizmetleri sunuyoruz. Kent güvenliği, akıllı şehirler ve verimli kamu teknolojileri konusunda projeler geliştiriyoruz. Dünyadaki dijitalleşme trendlerine ve Türkiye'nin buna adaptasyon hızına baktığımızda, bu hedefin uzun vadede gerçekleşebilir olduğuna dair inancımız tam. Türkiye'nin inanılmaz bir potansiyel taşıdığına inanıyorum. Bu fırsatlar hem beni hem de Atos'u oldukça heyecanlandırıyor. Atos, yıllık yaklaşık 12 milyar avro cirosu ve 72 ülkede 100 binden fazla çalışanıyla dünyanın lider BT firmalarından biri ve üç ana konuda faaliyette bulunuyor. Bunlar; Yönetilen Hizmetler yani Managed Services. Diğer danışmanlık ve sistem entegrasyonu. Üçüncü konu ise büyük veri ve güvenlik. Atos Türkiye, ülkemizde 550 kişilik kadrosuyla ilk iki alanda hizmet sunuyor. Üçüncü alandaki hizmetler de kısa sürede Türkiye'ye taşımak hedefleniyor.”

KAĞIT VE PİKSEL BİRLEŞİYOR, MALİYET %30
AZALIYOR. OFİSLER ARTIK DAHA İYİ İŞLİYOR.

Xerox Yönetilen Baskı Hizmetleri dünyanın her yerinde ofislere baskı maliyetlerini azaltarak verimliliklerini artırmaları için yardımcı oluyor. Üstelik, çalışanlar istedikleri zaman istedikleri yerden güvenli baskı alabiliyor. **Work can work better.**



Barındırma - Yönetim- Bulut Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	KOÇSİSTEM	108.170.000
2	TÜRKSAT	54.868.881
3	ANADOLU BİLİŞİM HİZMETLERİ	37.562.956

Çağrı Merkezi Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TURKCELL GLOBAL BİLGİ	724.483.522
2	CMC İLETİŞİM	128.872.280
3	TEMPO ÇAĞRI MERKEZİ	94.638.233

Danışmanlık Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	STM SAVUNMA TEKNOLOJİLERİ	343.697.551
2	KOÇSİSTEM	130.200.000
3	NETAŞ	59.494.850

Diğer Dışkaynak Kullanım Hizmeti Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ATLAS YAZILIM	116.485.177
2	BİLEŞİM ALTERNATİF DAĞITIM	55.032.800
3	ÜNİTE BİLGİ TEKNOLOJİLERİ	19.721.027

Eğitim Hizmeti Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	BİLGİNÇ IT ACADEMY	8.266.365
2	BT EĞİTİM	3.838.602
3	İNFOPARK	3.242.279

İnternet Hizmeti Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TÜRK TELEKOM	4.244.000.000
2	TÜRKSAT	226.801.018
3	TURKNET	83.910.348

Katma Değerli Mobil ve İnternet Hizmetleri Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	BİOTEKNO	604.878.187
2	PUPA BİLİŞİM	334.527.808
3	ARTI MOBİL	43.681.434

Kurulum-Bakım-Destek Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	İSBAK	337.940.900
2	NETAŞ	235.216.859
3	KOÇSİSTEM	220.800.000

Yayın Hizmeti Gelirlerine Göre İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TÜRKSAT	533.689.422
2	TÜRK TELEKOM	177.000.000
3	SİSTEM 9 MEDYA	4.631.986

“FARKLI ÇÖZÜMLER BİRER İHTİYAÇ HALİNİ ALACAK”



Demsistem Yöneticisi Murat Nadastepe, şu açıklamalarda bulundu: “Demsistem, 2011 yılında telekom ve bilişim sektöründe uzman bir kadro ile ticari faaliyetlerine başladı. Yeni ve yerli bir firma olarak hedefimizi yüksek tutup finans kurumları, servis sağlayıcılar, e-ticaret firmaları, kamu kurumları gibi teknoloji kritik altyapısı olan müşterilere yöneldik. Rekabetin çok çetin olduğu bu pazarda bilinirliğimizi arttırmanın ve kendimize bir alan açmanın tek yolu olarak yenilikçi, özgün teknoloji ve çözümlerin transferini gerçekleştirmek, müşterilere sunmak ve doğru uygulamak olduğuna karar verdik. Bu yolda kararlı

adımlarla ilerleyen firmamız, bu yıl BThaber tarafından 18. kez yayınlanan Türkiye’nin önde gelen 500 Bilişim Şirketi araştırması sonuçlarında Son Yılda En Fazla Büyüyen Bilişim Şirketi seçildi. Temelinde bilgi ile üretilmiş ürünler, harcamalarımızın en büyük kalemlerini oluşturuyor. Bunu hem bireysel harcamalarımızda hem de şirketlerin harcamalarında açıkça görebiliyoruz. Ürünlerde yenilikçilik, inovasyon gibi kavramlardan bahsedince ilk akla gelen sektörlerin başında da bilişim sektörü var. Kârlılığın yüksek olduğu bilişim ürünleri ülkeler için küresel rekabet açısından anahtar

endüstrilerden biridir. Gelişmiş ülkelerin her yıl bilgi yaratmada diğer ülkelerle arasındaki farkı açtığını görmekteyiz. Ne yazık ki bugün ülkemiz hedeflediğimiz ve olmamız gereken noktadan uzakta. Hızla bu farkı kapatmak için yol kat etmemiz gerekiyor.

Demsistem ağ iletişimi ve siber güvenlik alanında çözümler sunmakta. Bu yıl ve önümüzdeki yılda da siber güvenlik pazarının büyüme devam edeceğini ve firmaların bugün hiç bilmediği ve ihtiyaç duymadığı çözümlerin bir anda ihtiyaç duyulan ve aranan çözümler olacağına inanıyoruz.”

“ORTADOĞU ÜLKELERİNİN DÖNÜŞÜM YOLCULUĞUNA EŞLİK EDECEĞİZ”



itelligence CEO’su Dr. Abdülbahri Danış, şu açıklamalarda bulundu: “Bizler de hem insan sermayesine yaptığımız yatırımlar hem de inovasyonu hayata geçirme vizyonumuzla, ektiğimiz tohumların meyvelerini 2016 yıl sonu itibarıyla elde ettiğimiz yaklaşık 150 milyon TL’lik konsolide ciroya ulaşarak topladık. Yeni nesil ERP olarak adlandırdığımız S/4HANA’nın yanı sıra; çok kanallı e-ticaret uygulamaları, bulut tabanlı İK çözümleri, Endüstri 4.0, büyük veri yönetimi, analitik çözümler ve IoT konularında bilgi ve deneyime sahip ekibimizle, müşterilerimizin fiziksel süreçlerinin dijital gölgelerini oluşturmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şirketler; verimliliği ve kârlılığı artırmayı,

rekabette avantaj sağlamayı, müşteri ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilmeyi, karar verme süreçlerini hızlandırmayı, yeni gelir fırsatları yakalamayı, farklılaşmayı ve yeni pazarlara penetrasyon sağlamayı hedefliyor. Bu noktada dijitalleşme de kurumlara en büyük kazanımları sağlayacak rolü üstleniyor, iş uygulamalarında, bulut tabanlı çözümler öne çıkıyor. SAP’nin Platin İş Ortağı olarak şirketlerin dijital stratejilerini hayata geçirmelerine yardımcı oluyor, verdiğimiz hizmet ve sunduğumuz çözümlerle iş süreçlerindeki verimliliği artırıyoruz. Gelişen

teknolojiyi kurumların hizmetine sunarak rekabet güçlerini artırıyor, dijital ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmalarına yardımcı oluyoruz. Birçok farklı endüstride faaliyet gösteren kurumların dijital dönüşüm yolculuğuna eşlik ederken, dönüşümden doğan somut faydalara bizzat şahit oluyoruz. SAP çözümleri arasında yenilikçi özellikleriyle ön plana çıkan S/4HANA çözümü sayesinde somut olarak gıda sektöründeki veri transferinde %95’e yakın, enerji sektöründe öngörü kapasitesinde %34 ve son dönem perakende sektöründe yaşanan dijitalleşme ile e-ticaret ve perakende sektörlerindeki raporlama hızında %99 oranında artış yaşandığını görüyoruz.”

“YATIRIMLARIMIZ ARTARAK DEVAM EDECEK”

Günümüz teknolojisi artık tüketicinin zaman ve mekandan bağımsız en kaliteli ürüne, en kolay şekilde ulaşmasının önünü açtı. Mobimark Genel Müdürü Burak Özbay, konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: “Mobimark olarak Türk Telekom ve teknoloji üreticileri için katma değer sağlayan bir iş ortağı olmak için yola çıktığımız günden beri aşmamız gereken engelleri, asla bir yük olarak değil en iyi şekilde ve fazlasıyla yapmamız gereken bir görev olarak benimseyerek günümüz ve sektörün şartlarına uygun olarak zaman ve mekandan bağımsız olarak her yerde ve her zaman ulaşılabilir olarak durmadan çalıştık. Mobimark ailesi olarak kalıplaşmış ürün ve satış yönetimi başta olmak üzere bir çok alanda sektöre ses getirecek inovasyon ve yeniliklerde bulunduk ve bir çok firmaya ilham kaynağı olduk. Dünyanın en değerli 20 markasının 14’ünün bilişim ve teknoloji firmaları olması sektörün nerde olduğuna ve nereye gittiğine dair çok önemli bir işarettir. Kısa, orta ve uzun vadeli olarak ayırdığımız tüm hedeflerimiz arasında sektöre olan yatırımlarımız ve faaliyetlerimiz artarak devam edecektir. En temel hedefimiz Türk Telekom öncülüğünde daha fazla marka ile işbirliği yapmak ve satışları daha üst noktalara taşımak. En önemliside sektöre olan yatırım ve girişimlerimizi devam ettirirken Sanayi 4.0 devriminin gereksinimlerini tamamen



benimseyerek, firmalarımızı doğru ve etkili konumlandırmak. Buna ilaveten en kıymetli hedefimiz ise Ülkemizde Dünya piyasalarının bir adım ötesine geçebileceği bu inovatif dönüşüm fırsatını değerlendirmesine katkıda bulunup, faydalı olabilmek.”

Bilişim 500 Araştırması’nı sektörün aynası olarak gördüklerini belirten Burak Özbay, “Sektördeki yatırım yapan şirketlerin gelişimini Bilişim 500’den yakından takip ediyoruz. Bilişim ve iletişim şirketlerinin yanında kamu içinde aydınlatıcı bilgiler sunduğunu düşünüyoruz” dedi.

"daha fazla Türk Telekom"

"daha fazla memnuniyet"

"daha fazla hizmet"

"daha fazla kazanç"

"daha fazla iletişim"

"daha fazla yenilik"

"daha fazla hız"

"daha fazla güven"

mobimark

İLETİŞİM ORTAĞINIZ

İLE DAHA FAZLASI

ÖZEL
TABLOLARDonanım İhracatı Gelirlerine Göre
İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	HES KABLO	127.197.565
2	İNFORM ELEKTRONİK	75.155.895
3	HAVELSAN	73.281.667

Yazılım İhracatı Gelirlerine Göre
İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	130.280.128
2	HAVELSAN	57.394.477
3	TRİODOR	24.123.909

Hizmet İhracatı Gelirlerine Göre
İlk 3 Şirket

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ATOS BİLİŞİM	52.522.131
2	TÜRKSAT	48.442.430
3	NETAŞ	19.463.261

BİLİŞİM 500
PLUS

Bilişim 500 Plus 3 Yaşından Küçük Genç Şirketler

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TENTE ELEKTRONİK	25.169
2	6A BİLİŞİM	15.433
3	DEPART BİLİŞİM	11.425

Bilişim 500 Plus 3 Yaşından Küçük En Hızlı Büyüyen
Bilişim Şirketleri

Sıra	Şirket Adı	TL
1	FİZ BİLİŞİM	3.481
2	ENQURA	1.906
3	INERA BİLİŞİM	3.808

Bilişim 500 Plus Ar-Ge Yatırımı Yapan Şirketler

Sıra	Şirket Adı	TL
1	NETAŞ	175.309.319
2	EKİN TEKNOLOJİ	167.450.875
3	İSBAK	121.354.600

“İHTİYACA ÖZEL
ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ”

Sensormatic CEO'su İsmail Uzelli, Bilişim 500 ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: “Dijital dönüşümün de etkisiyle kurumların teknoloji ihtiyaçları hızla değişiyor. Eskiden trend nedir, nasıl fark yaratırız diye araştırma yapar, bilgi liderlerinden görüş alırdık. Bugün ise artık veri her yerde. Tek ihtiyacımız olan, onu anlık olarak damıtmak ve anlamlı hale getirmek. Bunu yaparken farklı yerlerden alınan bilgilere entegre şekilde bakabilmek. Dolayısıyla artık anlık değişimlerle hareket etme yeteneği ön planda. Bütçeler daha kısıtlı, marjlar azalmakta, para daha değerli. Bu dinamik yapı içinde alınan aksiyonlar da değişiyor. Aynı zamanda güvenliğin yanı sıra müşteri deneyimi anlamında da sunduğumuz

teknolojilerin önemi arttı. Bu kapsamda çözümlerimiz; iş zekası, makine öğrenimine dayanan uygulamalar, video izleme ve geçiş kontrol çözümleri, biyometrik sistemler, çevre güvenlik sistemleri, yangın algılama ve alarm çözümleri, elektronik ürün takip çözümleri, kişi sayma sistemleri, kablolu ve kablosuz ağ çözümleri gibi yenilikçi ve entegre teknolojilerden oluşuyor. Bir teknolojik çözüm entegratörü olarak dünyanın pek çok lider güvenlik teknolojisi üreticisiyle işbirliği içerisindeyiz. Bu bakış açısı ile geçtiğimiz 23 yılda 12 farklı sektörde ihtiyaca özel çözümler ürettiğimizi görüyoruz. Geldiğimiz noktada, 80'e yakın markamız ve 280'e yakın uzman çalışmamızla sektörün lider kurumu konumuna geldiğimizi söyleyebilirim. Türkiye'nin öncü güvenlik teknolojileri sağlayıcısı haline geldik. Bu doğrultuda yeni nesil teknoloji yatırımlarına ağırlık vermeye devam ediyoruz. Bu teknolojilerin pazara sunulabilmesi ve uygulanması için kadromuzu genişlettik, bu kadronun her daim yenilikleri takip edebilmesi için önemli yatırımlar yapıyoruz. Sürekli eğitimlerle desteklediğimiz ekibimiz aynı zamanda müşterilerimize en iyiyi sunabilmek için de müşteri memnuniyeti alanında eğitimleri alıyor. Bu noktadan sonra artık Türkiye'deki bu liderliğimizi uluslararası arenaya taşımak en önemli hedeflerimiz arasında.”

“ÜRÜN VE HİZMET ÇEŞİTLİLİĞİMİZ
ARTACAK”

Türkiye'nin 2016 senesinde yaşamış olduğu birçok olumsuz gelişmeye rağmen 2017 senesine büyüyerek başladığını belirten Turkcell Global Bilgi Genel Müdürü Çağatay Aynur, şu değerlendirmelerde bulundu: “Yakalanan bu büyüme ivmesinin, uygulamaya alınan ekonomik teşviklerin de etkisiyle yılın ikinci yarısında da devam edeceğini öngörüyoruz. Çağrı merkezi sektöründe ise son yıllarda hem hacim hem de hizmet çeşitliliği açısından önemli bir gelişim ve büyüme gerçekleşmeye devam ediyor. Sektörümüz 4,45 milyar TL pazar değeri ve 85 bin kişiye istihdam sağlayarak Türkiye'nin önemli iş kollarından biri olma yolunda sağlam adımlarla

ilerliyor. İnternet erişiminin yaygınlaşması ile tetiklenen interaktif iletişim ihtiyacı müşteri beklentilerini değiştirdi. Müşteriler artık zaman ve mekandan bağımsız bilgiye ulaşmak istiyor. Aynı şekilde hizmet konusundaki beklentilerini de kendi yaşam şekillerine uygun talep ediyor ve toleransları azalıyor. Bu da müşterileri çoklu kanal kullanımına yöneltiyor. Gelişen teknolojileri sadece yeni hizmet kanalları olarak ele almayıp, müşteri deneyimini kolaylaştıracak araçlar olarak kullanan ve iş yapış biçimlerini değiştirebilen firmalar bu değişimden fazlasıyla yararlanacaklar. Turkcell Global Bilgi olarak 2017 yılında stratejik önceliklerimiz doğrultusunda pazarın üzerinde büyümeyi hedefliyoruz. Müşteri deneyimi çözümleri merkezi olarak firmaların temel iş hedeflerine ortak olup, müşteri hizmetlerini etkin şekilde yönetmelerini sağlayacak stratejileri oluşturmaya ve buna uygun teknolojik çözümler sunmaya devam edeceğiz. Bu hedef çerçevesinde dijitalleşmeye yatırım yaparak her kanaldan etkin müşteri deneyimi sunmakta, operasyonel kalitemizi ve etkinliğimizi devamlı olarak geliştirmekteyiz. Pazarda liderliğimizi devam ettirmek adına odaklanılan sektörlerde büyüme, mevcut müşterilerimizde ürün / hizmet çeşitliliğini arttırmayı hedefliyoruz. Teknolojik yatırım olarak self servis kanallar, robot ve yapay zeka üzerine çalışmaya başladığımız konulardır.”

Enerya, yetkinliğini GGSoft ile pekiştiriyor

PaperWork çözümünü merkeze alan Enerya-GGSoft işbirliği, sadece Enerya'nın iş süreçlerini yeniden tasarlaması ve güçlü SAP uyumunu beraberinde getirmekle kalmıyor. Enerya bütününe yayılan yatırım planı ile aslında doküman yönetiminin bir adım ilerisinde, iş akış yönetiminin projelendirilmesi gündeme geliyor.



Enerya, sektörde 38'inci yılında enerji sektöründe BT alanında yetkinlikleri ile fark yaratıyor. Odağında doğalgaz dağıtımı olan Enerya, 10 ilde faaliyet gösterirken, yenilenebilir enerji başlığında da güneş ve rüzgara odaklanıyor. Sektöründe ikinci en büyük dağıtım şirketi olan ve EPDK'ya karşı sorumlu olan Enerya, 1 milyona yakın aboneye hizmet götürüyor. Abonelere daha konforlu bir yaşam sunmak, aydınlatma ve ısıtma gibi hizmetleri verirken hızlı olma zorunluluğu, Enerya'da sektöre öncü BT yatırımlarını beraberinde getiriyor. Yüzde 70 hissesi Türkiye'nin en köklü kuruluşlarından STFA'ya ait olan şirkette yüzde 30 hissenin sahibi ise küresel yatırımlara imza atan İsviçre kökenli yatırım şirketi Partners.

Yatırımın devamlılığı esas

Bu noktada yetkin çözümleri doğru kurgulamanın önemine işaret eden Enerya IT Müdürü Saruhan Türkmen, üç yıl önce başlayan SAP macerası paralelinde, kurumsal süreçleri de optimize etmeye odaklandıklarını, böylece kapsamlı bir doküman yönetim projesini hayata geçirme kararı aldıklarını vurguluyor. Doküman yönetimi gibi iddialı bir proje için Enerya ekibinin çok iyi biçimde hazırlandığını, bütünü kapsayacak yapıyı hayata geçirmeye odaklandığını kaydeden Saruhan Türkmen, projede önem taşıyan başlıkları şöyle anlatıyor:

"Şirketin tüm departmanlarının kullanacağı, bu yönüyle 360 derece kapsamı olan bir yapıyı hayata geçirmek istedik ve bunun için entegrasyon yetkinliğinin çok önemli olduğunu bilerek ilerledik. Yatırımı hayata geçirmekle sorumlu ekiplerimizin detaylı planlamaları ile çok kapsamlı bir EBYS projesini hayata geçirdik. Bu yapıyı daha da büyütme yönünde çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor."

Kapsamlı araştırma ile tercih PaperWork oldu

Söz konusu EBYS projesinden sorumlu olan Enerya Proje Yöneticisi Seda Karalı, SAP projesinin tamamlanması sonrası, iş süreçlerini standardize etmenin sadece bir ERP yazılımı ile mümkün olmadığını gördüklerini vurguluyor ve "ERP'yi destekleyecek ve bütünleşecek programlara yönelik ihtiyacımız paralelinde, belgelerin dijitalleştirilmesi odaklı çalışmalara ağırlık verdik" diyor. Enerji sektöründe faaliyet göstermenin EPDK başta olmak üzere kamu kanadında yerel yönetimlere karşı yarattığı sorumluluklar, iş birimlerinin beklentileri ışığında kurum içinde dağıtık yapıları buluşturma hedefi ve müşterilere en yetkin hizmeti sunabilmek bu çalışmaların temelini oluşturdu. Seda Karalı, proje ile ilgili şu bilgileri paylaşıyor:

"Tüm taraflarla yoğun bir evrak trafiğimiz var. Piyasanın serbestleşmesi ile sektör şirketleri kadar, müşteriler de bilinçlendi. Bu nedenle CRM'de sınır yok. Ayrıca doğalgazın arkasındaki bilgi trafiğini uçtan uca yönetmek zorundayız. EPDK da sektör şirketlerine bu başlıkta bilgi yönetim zorunluluğunu getirdi. Yani bilgilerimizi güvenli ortamda saklamakla yükümlüyüz. Biz, diğer projeleri değerlendirirken bilgi güvenliği yetkinliğini de sorguladık, büyük veri ve bunların sıkıştırma teknolojilerini dikkate alarak, 2016 yılında 6 aylık bir araştırma yaptık, böylece 2 yıllık kapsamlı bir yatırım için yol haritamızı belirledik. Tüm bu detaylı analiz sonucunda da GGSoft ile PaperWork çözümünde el sıkıştık."

İşbirliği ile zenginleşen yatırım

Fayda/maliyet analizi yaparken Enerya'nın vizyonunu ve misyonunu temel aldıklarını hatırlatan Enerya Entegrasyon Yöneticisi Kaan Demir, bugün olduğu kadar, 5 yıl sonrasının da ihtiyaçlarını buluşturabilecek bir mimariye odaklandıklarını, Enerya altyapısı ile entegrasyona önem verdiklerini vurguluyor. GGSoft ile verimli bir işbirliğini beraberinde getiren süreci Kaan Demir şöyle anlatıyor:

"Temel kriterlerimizin ışığında yapığımız eleme sonrası, güvenlik, ulaşılabilirlik, ihtiyaç anında bir uzmana erişebilme gibi kriterlere odaklandık. Yapının esnek, görselinin güçlü, raporlamasının çok iyi olması, her an destek alabilme avantajı ışığında güvenlik testlerimizi de yaptık. Tüm bu süreçlerimizden başarıyla çıkan tek firma GGSoft oldu ve PaperWork ile ilerleme kararımızı somutlaştırdık. Bu arada, kendi kurumsal ihtiyaçlarımızı da GGSoft'a ilettik ve onlar da belli proje başlıkları ve bunların tamamlanma tarihi beklentilerini içeren detaylı bir planı bize sundu. Böylece sürekli kendini geliştiren ve yenilenme hızı yüksek bir yatırıma bu anlayışla birlikte imza atıyoruz."

Yatırımın benimsenme hızı yüksek

Söz konusu yatırımda iki ana kol var. Birincisi; iş akış süreçlerinin PaperWork üzerinde tasarlanması, fiziksel olarak saklanan belgelerin arşivlenerek ERP ile entegre biçimde anında ulaşılabilir olması. İş akış süreçlerinin tasarlanması başlığında ise satın alma birimi ile ilk adımlar atıldı, tedarikçi değerlendirme ve teklif değerlendirme süreci öncelik oldu. Projeye iş birimlerini çekme gerekliliğini bilerek atılan adımlar ve bu birimlerin Enerya IT departmanına yönelik desteği, PaperWork yatırımının benimsenme hızını artırdı. 2017 Ocak'ında başlayan, Mart döneminde devreye alınan tedarik değerlendirme ve teklif değerlendirme süreçleri, bu süreçleri bilfiil kullanan Enerya yönetim kademesinin de takdirini beraberinde getirdi. Enerya İş Analisti Mustafa Coşkun, bu yatırımda analizin önemini şöyle anlatıyor:

"İlk etapta programı şirketin içine dahil edebilmek için küçük süreçlerle ilk adımları attık, satın alma birimlerinin önceliği ve yönetim biriminin bizden öncelikle istediği teklif değerlendirme ve tedarikçi değerlendirme süreçlerine odaklandık. Bu süreçleri satın alma birimi ile detaylı biçimde analiz ederken, PaperWork ile ortak çalışmalar yaptık, yatırım adımlarımızı böyle belirledik. Birbiri ile uyumlu ilerleyen alt projelere imza attık ve bir süreç devam ederken, diğer bir başlıkta analiz süreçlerini hayata geçirerek ilerlemeye önem verdik. Tedarikçi değerlendirmede satın alma birimimizin anket formları düzenleyip, bunları puanlamalarla kendi içlerinde tuttukları platformu daha da sistemli hale getirdik. Anket yaratma, bunları yanıtlama, bunu kişilere atama ve bunları bir akış üzerinde yürütme gibi başlıklarda PaperWork çok yetkin bir platform olduğunu gösterdi."

GGSoft-Enerya işbirliğinde dağıtık yapının bütünleştirilmesi, verilerin küçültülmesi, kusursuz entegrasyon öne çıkıyor. SAP sistemi içinde yapılan geliştirmeleri PaperWork'e aktarımda atılan adımlar ile birçok kritik unsur kapsama altına alınırken, bu kapsamlı bakış açısı ile her başlıkta önemli tasarruf fırsatları ve daha öngörülebilir bir maliyet yapısına ulaşıldı. Ekonomik, teknik ve kullanıcı dostu yapı başlıklarında yapılan kapsamlı değerlendirmeler ile kullanıcı dostu bir sisteme sahip olundu. GGSoft'un SAP yetkinliği Enerya'nın tercihinde önemli bir rol oynamakla kalmadı, yatırımda hız ve verimliliği beraberinde getirdi.

GGSoft Proje Yöneticisi İlhan Kesken: "Ürünümüzü güçlü tutmak için her zaman elimizden geleni yapıyoruz, ama bunun tek başına yeterli olmadığını bilincindeyiz. Bu nedenle profesyonel hizmetler alanında küresel standartları takip ederek, müşterilerimize bu alanda olgunlaşmış bir hizmet vererek farkımızı pekiştiriyoruz. Bu yetkinliğimiz ile kötü hizmetle işe yaramaz hale gelen çok proje gördük. Yani ürününüz ve çözümünüz ne kadar iyi olursa olsun, bunu hizmetle destekleme beceriniz de kritik önemde. GGSoft olarak dinamizm ve tecrübeyi buluştururken, farklı sektörel deneyimler de bizim için önemli bir birikim ve farklılaşma kalemi. Bunun sonunda şirketlerle uzun soluklu işbirliklerini hayata geçiriyor, farklı sektörlerde dikey çözümler oluşturarak, bu alandaki eksikliğe tamamlıyoruz."

BİLİŞİM 500
PLUS

İstanbul Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TURKCELL	14.100.863.000
2	VODAFONE	10.523.000.000
3	İNDEKS BİLGİSAYAR	3.793.602.651

Ankara Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TÜRK TELEKOM	16.108.594.000
2	TÜRK SAT	940.775.384
3	HAVELSAN	424.611.609

İzmir Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TEST TUM ELEKTRONİK	77.188.350
2	ASAY İLETİŞİM	43.970.039
3	BİLGİTÜRK	27.701.256

Kocaeli Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	LOGO YAZILIM	190.374.106
2	CORNING OPTİK İLETİŞİM	110.133.638
3	DOĞUŞ TEKNOLOJİ	72.922.987

Bursa Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TÜRK PRYSMIAN KABLO	125.587.648
2	RESER	47.771.834
3	A VE B ELEKTRONİK	43.583.178

Antalya Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	TULUKCELL TEKNOLOJİ	119.674.954
2	AC-YT BİLGİSAYAR	10.654.440
3	SAN BİLGİSAYAR	7.110.367

Kayseri Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	HES KABLO	159.329.959
2	KARE BİLGİSAYAR	48.734.233
3	NETCOM BİLGİSAYAR	30.589.244

Diğer Anadolu Şirketleri İlk 3

Sıra	Şirket Adı	TL
1	ESC TEKNOLOJİ / TRABZON	85.204.787
2	İNFO TÜR / DENİZLİ	74.972.213
3	KARDELEN YAZILIM / MERSİN	20.706.163

EGE'NİN İNCİSİ TEST OLDU



Türkiye'nin ilk 500 bilişim şirketinin belirlendiği Bilişim 500 Araştırması konusunda görüşlerini açıklayan Test A.Ş. Genel Müdürü Moşe Saltiel, şu açıklamalarda bulundu: "Bilişim 500 Araştırması kapsamında Test

A.Ş., Tescom UPS marka ürünleriyle, satış gelirlerine göre baz alınan 500 Bilişim Şirketi arasında 86. sırada, kesintisiz güç kaynağı satış gelirlerine göre ise 2. sırada yer aldı. Ar-Ge yatırımlarına önem veren Test A.Ş., Bilişim 500 Plus Ar-Ge yatırımı yapan 10 İzmir şirketi arasında 1. sırada yer aldı. Hizmet sürecinde kritik birkaç konu var. Başarılı bir ekip, iyi hizmet, kaliteli ürün, marka bilinirliği gibi önemli konular geliyor.

Türkiye pazarında ilerlemeyi durdurmamayan ve pazar payını devamlı büyüten Test A.Ş.'nin çalışmalarının temelinde deneyimli bir ekip ve geleceğe yönelik Ar-Ge yatırımları yer alıyor. Test A.Ş., bu sene deneyimli Ar-Ge ekibinin de katkılarıyla, 455. Ar-Ge Merkezi Belgesini aldı. Bu gelişmeye paralel olarak yeni ürün ve projelerimizle daha da ilerlemeyi hedefliyoruz. Test A.Ş., uluslararası standartlara uygun çalışan üretim-test birimleri, tecrübeli Ar-Ge ve mühendis kadrosu, bölge/bayi ve çözüm ortakları yapılanması ile satış yapan satış bölümü, spesifik projelere cevap veren proje grubu, 40'ı aşkın ülkeye ürün pazarlayan ihracat departmanı ile yurtiçi ve yurtdışına 7/24 hizmet veren teknik hizmet departmanı ile çalışmalarını kesintisiz yürütmektedir. Bilişim 500'de kategorilerin her yıl artmasına rağmen, sıralamalarda ön sıralarda yer almanın gururunu yaşıyoruz. Gelecek dönemlerde de geleceğe yönelik plan ve yatırımlarımız çerçevesinde daha başarılı sonuçlara imza atacağımıza güvenimiz tamdır."

“VİZYONUMUZ SÜREKLİ İNOVASYON”



Bilgi güvenliği ve iş sürekliliği alanlarında teknoloji, danışmanlık ve dış kaynak hizmetleri veren Innovera'nın Genel Müdürü Gökhan Say, şunları kaydetti: "18 yıldır bilişim

sektörüne yön veren bir araştırma olan Bilişim 500 içerisinde yer almak bizler için büyük bir gurur. Ben, Innovera'nın tüm rakiplerini geride bırakacak şekilde büyümesini saldırıların gelişimini ve müşterilerinin açıklarını doğru analiz etmesi sonucu etkili komple çözümler sunmasına bağlıyorum. Ne yazık ki son dönemde

yaşadığımız Wanna Cry, Petya gibi büyük zararlar veren saldırılar için yakın gelecekte yenileriyle kıyaslayınca "Ne kadar da basitlermiş" diyeceğiz. Bunu çok iyi bildiğimiz için her an 'Sürekli İnovasyon' vizyonuyla yaşıyoruz. Ülkelerin gelişmişlik seviyesinin artık teknolojik üretimleriyle değerlendirilmeye başlaması, ülkemizde de millileşmenin önemini artırdı, bu bizi çok sevindiriyor. Bizler de bu savaşta müşterilerimize en iyi desteği vermek için bir yandan milli teknolojiler geliştirmeye, diğer yandan danışmanlık hizmetlerimiz ve uluslararası teknolojiler ile komple çözüm sağlamaya devam edeceğiz. Bankalar, telekom şirketleri ve merkezi kamu kuruluşları başta olmak üzere 400'ün üzerinde büyük kuruluşla yakın şekilde çalışan Innovera, tümü sertifikalı uzmanlardan meydana gelen 80 kişilik profesyonel kadrosunun yanında, 30'a yakın teknoloji üreticisi iş ortağı ile 7/24 kesintisiz hizmet sunuyor.

“İLK KATILIMDA ÜST SIRALARDA YERİMİZİ ALDIK”

Isttelkom Genel Müdürü Yusuf Kotil, şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye bilişim sektörünün gelişimi ile ilgili birçok veriyi kapsayan Bilişim 500 Araştırması sayesinde, şirketler kendi performanslarını ölçme ve rekabetteki yerlerini görme şansını yakalıyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından "Bilgi Teknolojileri ve Elektronik Haberleşme Hizmetleri" alanlarındaki ihtiyaçları karşılamak amacıyla kurulan ISTTELKOM olarak, kısa süre önce kurulmasına rağmen sektörün dev firmaları arasındaki yerimizi aldık. Türkiye'nin bilişim sektörünün ilk 500 şirketinin açıklandığı "Bilişim 500" etkinliğinde çeşitli kategorilerde aday gösterilen ISTTELKOM,

ilk kez dahil olduğu yarışmada üst sıraları zorladı. Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda, İstanbul'un haberleşme master planları üzerinde çalışan ISTTELKOM olarak Türkiye'nin en başarılı 500 bilişim şirketi arasında yer aldık. Satış gelirlerine göre ilk 500 bilişim firması arasında 157'inci sırada yer alan ISTTELKOM, iletişim teknoloji şirketleri içinde 45'inci sırada, telekom şirketleri kategorisinde 10'uncu sırada, dış kaynak kullanım hizmeti gelirlerine göre düzenlenen alt kategoride ise 6'ncı sırada. ISTTELKOM olarak akıllı şehirlerin haberleşme altyapısına yönelik geliştirdiğimiz yenilikçi çözümlerle İstanbul ve Türkiye'ye katma değer sağlıyoruz."

2015 & 2016 YILI GÜVENLİK KATEGORİ LİDERİ



Exclusive Networks, Bilişim 500'de Güvenlik Yazılımı Kategorisinde Bu Yıl da Birinci Oldu!

Exclusive Networks, Türkiye'de bilişim alanındaki tek kapsamlı araştırma olan Bilişim 500 Şirketi Araştırması sonuçları doğrultusunda, güvenlik yazılımı gelirlerine göre Türkiye'nin en büyük şirketi oldu.

Bu yıl 17.si gerçekleşen Bilişim 500 Araştırma sonuçlarına göre; Exclusive Networks 107 Milyon 306 Bin TL'lik satış geliri ile ilk 500 Bilişim Şirketi arasında, Türkiye'nin en büyük 66. şirketi olarak konumlandı. Bu sene ilk kez araştırmaya katılan Exclusive Networks, Bilgi Teknolojileri Şirketleri arasında 43. sırada yerini aldı.



Exclusive Group

- ✖ 2003 yılından beri,
- ✖ 5 kıta ve 100'den fazla ülkede faaliyet
- ✖ 62 ülke merkezi
- ✖ 11000+ iş ortağı
- ✖ 1500+ çalışan
- ✖ Yıllık 1.27 milyar € ciro ve ortalama %22 büyüme

Dünya genelinde tüm bilişim teknoloji fırsatları, tüketim modelleri ve siber tehdit unsurları günden güne gelişerek artmaktadır. Bizler, bu mücadeleye öncülük etmek için buradayız.

Bilişimcim Bilişim Sistemleri olarak kurulduğu günden bu yana uçtan uca network güvenliği ve optimizasyonu odaklı çözümler sunarak hizmet veren firmamız, 2014 yılında Exclusive Group'a katılmasının ardından sürdürdüğü hızlı büyüme stratejileri ve genişleyen ürün yelpazesi ile Exclusive Networks Türkiye adı altında hizmetlerine devam etmektedir.

Sektörde lider konumdaki güvenlik ve veri merkezi transformasyonu üreticileri için yenilikçi distribütörlük hizmeti sunan firmamız, entegratör ve partner bilişim firmalarına katma değerli servislerle destek olmaktadır.



İstanbul Merkez Ofis

İçerenköy Kayışdağı Cad. Karaman Çiftliği Yolu
Kar Plaza No:45 Kat:8 Ataşehir
Tel: +90 216 464 0490
Fax: +90 216 464 0491

Ankara Ofis

Mustafa Kemal Mahallesi 2133 Sokak Aktera Plaza
No:5/4 Söğütözü-Çankaya
Tel: +90 312 284 68 56

f @exnTR

t @EXN_TR



DİJİTAL DÖNÜŞÜM FARKINDALIĞI ARTIYOR



Türkiye bilişim sektörü, özellikle son 10-15 yıl içinde çok büyük bir atılım gerçekleştirdi. Geldiğimiz noktanın küçümsenemeyecek ölçüde önemli olduğunun altını çizen Xerox Türkiye Genel Müdürü Burak Özer, şunları kaydetti: “Ancak bu durum Türkiye’nin

gerçek potansiyelini yansıtmamaktadır. Son birkaç yıl içinde pazarda birçok alanda daralma ve küçülme yaşanmış olsa da 2017 yılı itibarı ile pazarın yeniden hareketlendiğine, bilişim sektörünün hemen hemen her iş kolunda tekrar büyüme sinyallerine şahit oluyoruz. Kamu kurumlarının alımlarını durdurması veya yavaşlatması da pazarda geçmiş yıllarda yaşanan daralma ve küçülmenin en önemli nedenlerinden biriydi. Türkiye bilişim sektörü global, ulusal siyasi ve ekonomik gelişmelerden doğrudan etkilendiği için büyüme odaklı ve istikrarlı geçecek bir yıl pazarın büyümesine olumlu katkıda bulunacaktır. Xerox Türkiye olarak 2017 yılında önceki yıllara

göre daha iyi ve tutturulabilir sonuçlar ön görüyoruz. Başta KOBİ’ler olmak üzere her ölçekten firmanın içinden geçtiği dijital dönüşüm çalışmaları da bilişim pazarını büyütecek temel faktörlerden biri olacaktır. Çeşitli sektörlerden pek çok işletme, dijital dönüşüme yönelik yatırımların ve altyapı çalışmalarının sağlayacağı yararların daha çok farkında. Dijital dönüşüme yönelik yatırımlar artık daha fazla ertelenemeyecek bir konuma gelmiş durumda. Her geçen gün gelişen teknoloji ve yeni nesil çözümler, teknolojiden bağımsız iş yapılamayacağını ortaya koyuyor. Üretime ve büyümeye odaklanmış bir sanayinin temel kaldıraçlarından

biri bilişim teknolojileridir. Türkiye’nin büyümesi ile birlikte bilişim sektörü de büyümesini sürdürecektir. Xerox Türkiye olarak, öncelikli hedefimiz her ölçekten şirketin dijital dönüşüm çalışmalarına yardımcı olmaktır. Başta KOBİ’ler olmak üzere şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerine destek olurken en son teknoloji ürün ve çözümlerimizle onların işlerini büyötmelerine, artan rekabet ortamında işlerini daha kolay ve hızlı yapmalarına yardımcı olmak istiyoruz. Aynı şekilde kamu ve özel sektör kuruluşlarının teknoloji yenileme ihtiyaçlarını en iyi şekilde cevap vermek, iş süreçlerine en uygun çözümleri sunmak istiyoruz.”

“DIŞ PAZARLARA AÇILMA SÜRECİNDEYİZ”

Yaklaşık 30 yıldır turizm sektörüne hizmet sunduklarını belirten Protel CEO’su Melike Karaman, şu açıklamalarda bulundu: “Özellikle bu ifadeyi kullanıyorum; çünkü yaptığımız zor bir iş. Düşünün bir kere; turizm altyapısı hizmeti sunuyorsunuz, yaptığınız her şey son kullanıcı deneyimini doğrudan etkiliyor, ama son kullanıcı sizin varlığınıza habersiz. Yani yalnızca müşterinizde değil, müşterinizin müşterisinde de memnuniyet yaratmanız gerekiyor. Tüm bunları ve 2016 yılında yaşanan zorlu gelişmeleri göz önüne alarak önceliğimizi turizm işletmelerinin ve işletmecilerinin yanında durmak üzerine kurduk. Zaten profesyonel olan

destek ekibimizi yeniden yapılandırmaya, daha profesyonel bir organizasyona dönüştürerek, deyiş yerindeyse destek hizmetimizi markalaştırmaya karar verdik. Yeniden yapılanmayla birlikte, ekibimizin eğitim ve uzmanlık kalitesinden ödün vermeyen, ağır ama emin adımlarla, kalite standartlarımıza uygun olarak ilerleyen bir büyüme süreci de söz konusu. Destek hizmetimizin dönüşümü yanında eş zamanlı olarak yürüttüğümüz yurt dışına açılma ve Ar-Ge merkezimizin kurulmasını da 2016 yılı stratejimize dâhil edebiliriz. 2017 yılında öncelikli hedefimiz Ar-Ge çalışmaları ve dışa açılma süreci oldu. Bir önceki yılın sonlarına doğru tüm yönleriyle

tamamlanan ve kullanıma açılan Ar-Ge binamızda son hızla çalışmalara başlayan ekibimiz çeşitli ürünlerin geliştirme ve deneme süreçlerini tamamlamaya başladı. Kendi ürünlerimizi geliştirmek, yurt dışına açılma hamlemizin temel taşı. Durum böyle olunca, ürünlerimizin kullanıma hazır hâle gelmesi yurt dışına açılma sürecimizi de hızlandırdı. Hırvatistan ve Macaristan’daki çalışmalarımız belli bir olgunluğa erişti. Dubai’de son aşamalara gelindi. Daha uzun vadedeki planlarımız arasında Almanya, İngiltere, Sırbistan ve Amerika Birleşik Devletleri de var. Protel olarak, Bilgi Teknolojileri Şirketleri kategorisinde 51. sırada yer aldığımız



ilk 500 bilişim şirketi araştırmasının hem sektörün durumuna dair genel bir fikir vermesi hem de motivasyon yaratması açısından önemli ve gerekli olduğunu düşünüyoruz.”

“VERİ MERKEZİ PAZARI SEKTÖRDEN HIZLI BÜYÜYOR”

Ülkemizde de dünya genelinde olduğu gibi bireysel ve kurumsal internet kullanımının her geçen gün artması ile veri merkezlerine yönelik ihtiyaç ciddi boyutlara ulaşmış durumda. Online alışverişten oyunlara, mobil cihazlardan şirketlerin neredeyse tüm iş süreçlerini dijital dünyaya taşımasına kadar bilgi alışveriş trafiği hızı artıyor. Dolayısıyla teknolojinin içinde varlığını sürdüren bir sektör olan veri merkezi hizmetlerindeki büyüme hızı birçok sektörün üzerinde. Radore Veri Merkezi Genel Müdürü Sadi Abalı, konuyla ilgili şunları kaydetti: “Geçmişe göre kıyasladığımızda da veri merkezlerinin çok daha iyi bir noktaya geldiğini görüyoruz. Örneğin 2004 yılında Avrupa ile aramızda büyük bir uçurum varken, şu an rekabet edebilecek konumdayız. Yabancı internet servis sağlayıcılarının da Türkiye pazarına girmeye başlamasıyla, bunlardan hizmet alıp Avrupa’ya daha hızlı bir şekilde erişmeye de başladık. Yavaş yavaş yabancı müşterilerin de bizden hizmet almaya başladığını görüyoruz. Özellikle Avrupa’dan talepler artmaya başladı.

Avrupa’daki veri merkezlerinden altyapı anlamında farkımız bulunmuyor. Yine de altyapının en önemli kriteri olan internet erişimi kapasitesi, sektörümüzün öncelikli konuları arasında yer alıyor. Dijital bir dünyaya doğru evrilirken, bu dünyanın olmazsa olmazı internet erişiminin de mutlaka öncelikli hale gelmesi gerektiğini düşünüyoruz. Türkiye şu anda veri merkezi alanında dünya ortalamalarının oldukça gerisinde. Aslında şu an yaklaşık 4 kat daha büyük olmamız gerekiyor. Bu noktada gelişim sağlanabilmesi için yapılması gereken, internet erişiminin tüm ülkeye daha çok yayılması ve veri merkezlerinin internet erişimi tarafında birbirine bağlı olmasıdır. Sektörümüzün gündeminde öne çıkan bir diğer konu da teknolojik gelişmeler. Dünyada özellikle bulut platformlarının ve bu platformlar üzerinde çalışan yazılım tabanlı uygulamaların hızla geliştiğini, buna paralel olarak da veri miktarının çok hızlı bir biçimde arttığını görüyoruz. Dolayısıyla bu verinin işlenebilir halde saklanabilmesi, yine veri merkezlerinin üstüne düşen görevlerden biri haline geliyor.”

“DEĞİŞEN YAPILARA KATKIMIZ ARTACAK”



Kyocera, olarak 2016’da olduğu gibi gelecek dönemlerde de dijital dönüşüm, akıllı ofisler, mobil çalışma şartları gibi konulara odaklanacaklarını belirten Kyocera Bilgi İşlem ve Pazarlama Direktörü Türkay Terzigil, şunları kaydetti: “Bu değişen yapılara nasıl daha da iyi katkı sağlayabileceğimiz konusu üzerine çalışmalar yürüteceğiz. Bunun yanı sıra yıllardır birlikte çalıştığımız müşterilerimizin ve Kyocera ile yeni tanışacak olan firmaların memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak adına çok fonksiyonlu fotokopi makineleri ve yazıcılardan

oluşan ürün portföyümüzü, güvenlik, iş akışı, verimlilik gibi konularda işletmelere büyük avantajlar sağlayan yazılım çözümlerimizi ve teknik servis kalitemizi daha da ileri taşıyacağız. Bilişim 500 Araştırması bizim için hem sektördeki yerimizi resmi ve objektif verilere dayanarak, bağımsız araştırmalar ışığında göstermesi, hem de ülke genelinde bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmaların genel durumunu ortaya koyması açısından önemli ve değerli bir kaynak. Araştırma sonucu açıklanan sonuçlarda yalnızca şirket isimlerinin değil pazar payı gibi önemli bilgilerin de yer alması ve sıralamaların donanım, yazılım, hizmet gibi kategorilere ayrılması Bilişim 500 listesini hem firmaların hem de genel anlamda sektörün güncel durumunu, geçtiğimiz dönemden bu yana nasıl değiştiğini ve önemli gelişmeleri takip etmek isteyenler açısından son derece anlamlı ve faydalı hale getiriyor. Bu sebeple her sene yapılan ankete katılmaktan memnuniyet duyuyoruz.”



İLK
500^{PLUS}

BİLİŞİM ŞİRKETİ
Türkiye 2016

Bilişim Pazarının Gelişimi
Eğilimler ve Beklentiler



Ödül Törenini biz yaptık...



BİLİŞİM ZİRVESİ
Etkinlik End. Şti.



İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması için başvuru süreci tamamlandı. Son başvuru tarihine kadar gelen verilere göre, bilgi veren şirketlerin yüzde 70'inin gelirleri bir önceki yıla göre artmış durumda. Seçtiğimiz araştırma Bilişim 500 için sonuçla-

Tmaxsoft, IBM ve Oracle'a meydan okuyor

Yazılım alanında dünya devi ve yüksek maliyetli çözümler sunan markalara alternatif ürünler geliştirmek üzere 1997 yılında kurulan ve Güney Kore'nin en büyük yazılım üreticisi olan Tmaxsoft, Türkiye pazarına iddialı giriyor. IBM ve Oracle gibi şirketlere ciddi anlamda rakip olmayı hedefleyen şirket, 2012-2013 yılları itibari ile uluslararası pazarlara ağırlık vererek, 2021 yılı sonuna kadar 42 ülkede ofis yatırımı yapmayı, 3 milyar dolar ciro ile dünyanın ilk 10 yazılım üreticisi arasına girmeyi hedefliyor. Bu doğrultuda Türkiye'de ofis açan ve şirketleşme çalışmalarını önümüzdeki günlerde tamamlamayı planlayan Tmaxsoft'un hedefinde özel sektör olduğu kadar kamu sektörü de yer alıyor. Tmaxsoft Türkiye ofisi aynı zamanda Ortadoğu ve Balkan ülkelerinin de merkezi konumunda yer alacak. Özel sektör ve kamudaki BT yöneticilerinin yüksek performans için artık büyük kaynaklar ayırmak zorunda kalmayacaklarına dikkat çeken Tmaxsoft Türkiye Genel Müdürü İlker Saltoğlu, "Tmaxsoft 2012-2013 yılları itibari ile küreselleşmeye ağırlık vererek, kendisine 2021 yılı sonuna kadar 42 ülkede ofis yatırımı yapmayı, 3 milyar dolar ciro ile dünyanın ilk 10 yazılım üreticisi arasına girmeyi

Dünya devi markalara alternatif çözümler sunmak amacıyla kurulan ve hızla büyüyen Güney Koreli Tmaxsoft, veritabanı ve anabilgisayar uygulamaları ile öne çıkıyor.

hedefliyor. 2017 yılı sonu itibari ile 20 ülkede şubeleşmesini tamamlayarak 200 milyon dolar ciro, 2018 yılı içinde ise 28 ülkede 500 milyon dolar gelir elde etmeyi amaçlıyoruz. Bunu da yüksek performans sunan yazılımlarımızı kullanan binlerce kurumsal ve milyonlarca bireysel kullanıcıyla başaracağız" dedi.

Veritabanında hedef ilk üç Türkiye'de veritabanı sektörünün yaklaşık 150 milyon dolar civarında olduğunu söyleyen İlker Saltoğlu, "Tibero başta olmak üzere sunduğumuz ürünlerle Türkiye'de yaklaşık 500 milyon dolar boyutunda bir yazılım pazarına hitap ediyoruz. Öncelikli hedefimiz doğru çözümleri olan iş ortaklarıyla bir araya gelmeye devam ederek, mümkün olduğu kadar çok iş birlikteliği sağlamak. 5 yılın sonunda veritabanı pazarında yüzde 12'lik pazar payı ile Türkiye'de ilk 3 veritabanından biri olmak istiyoruz" dedi. Hem kamu hem özel sektördeki kuruluşların artık ürün almak istemediklerine

dikkat çeken Saltoğlu, "Bu nedenle kendi çözümü olan yazılım şirketleri ile mümkün olduğu kadar çok çalışmak istiyoruz. Ne kadar çok çözümle entegre olursak, işimiz o kadar kolay olur. Diğer yandan fiyat performans oranı en yüksek veri tabanınız. Bunu Gartner da 2016 Ekim ayı tarihli raporunda teyit ediyor. Mevcut kaynakların daha verimli kullanılması üzerinde duruyoruz. Performans kaybetmeden, uygulamanızda bir değişiklik yapmadan, hızlı ve kesintisiz taşıma imkânları sağlayarak zaman kazanmanızı, mevcut insan kaynağınızı kullanarak herhangi ilave bir maliyet yükü getirmeden, mevcut bütçenizden yaklaşık yüzde 50 tasarruf sağlayarak yeni projelere kaynak yaratmayı vadediyoruz. Endüstri 4.0, nesnelerin interneti, yapay zekâ, müşteri deneyimi gibi rekabette sizi ön plana çıkarabilecek konularla ilgili yeni projeler üzerinde çalışılabilmesini sağlamak istiyoruz" şeklinde konuştu. İlker Saltoğlu, veritabanı yazılımları Tibero'nun, tüm dünyada bu konumda lider



Tmaxsoft Türkiye Genel Müdürü
İlker Saltoğlu

olan ürüne teknik özellikler olarak en yakın veri tabanı olduğunu belirterek, "Özellikle söz konusu uygulama Java tabanlı bir uygulama ise uygulamada herhangi bir değişiklik yapılmasına gerek kalmadan entegrasyon sağlayabiliyoruz. Aynı şekilde yönetim modülleri ve geliştirme dilleri de benzerlikler gösterdiği için veritabanı yöneticilerini 3

günlük, uygulama geliştirici ekibi de 3 saatlik bir eğitimle Tibero uzmanları haline getirebiliyoruz. Başka bir örnek olarak, anabilgisayar modernizasyonu çözümümüzü verebiliriz. Openframe, bu alanda bulunan hemen hemen tüm üreticilerin platformlarını Intel/Unix veya Intel/Linux tabanlı donanım platformlarına taşıyarak çok büyük maliyet avantajları sağlıyor. Ortalama 12 aylık bir proje ve test süreci ile birlikte, 3 yıl gibi kısa bir sürede proje kendini amorti ederek toplam sahip olma maliyetinde önemli avantajlar sunuyor" dedi.

Alternatif işletim sistemi de planlar arasında

Bulut bilişim, altyapı ve modernizasyon çözümleriyle ön plana çıkan ve Tibero, JEUS, WebtoB ve OpenFrame ürünleriyle fark yarattıklarına dikkat çeken İlker Saltoğlu, "TmaxSoft, Unix tabanlı bir işletim sistemi olan ancak Windows ve Linux uygulamalarını çalıştırabilen TmaxOS'u pazara dahil etmenin planlarını yapıyor. TmaxSoft, bulut entegrasyonundaki riskleri en aza indiren TmaxCloud isimli diğer yazılımıyla da Google ve Amazon gibi dünya devleriyle rekabette olan markalara, Türkiye'de benzer teknolojiyi sunabilen tek şirket olma özelliğiyle de öne çıkıyor" dedi.

Mobilya sektörünün geleceği teknolojide

Günümüz mobilyaları, yüksek teknoloji birer tasarım objesi haline dönüşüyor. Endüstri 4.0 ışığında sektörün teknolojiye buluşmasının kaçınılmaz olduğuna dikkat çeken MOSDER Başkanı Nuri Öztaşkın, mobilya sektörünün Ar-Ge destekli inovatif ürünlerin altına imza atması gerektiğini, yeni teknolojileri hem ürünlerde hem üretim sisteminde kullanmanın sektörün geleceğine fayda sağlayacağını vurguladı. Sektörün yüzde 75'ini temsil eden markalı mobilya firmalarının üretim tesislerini Ar-Ge üssüne çevirdiklerine işaret eden Öztaşkın, "Bu yenisünya düzenine ayak uyduramayan markalar yok olmaya mahkûm. Dolayısıyla son teknolojiyle kurulmuş üretim hatları sektörün geleceğini belirleyen unsurlar. CNC kontrollü tam otomatik üretim hatları, MRP (Malzeme

Kaynak Planlama ve Yönetim) işletim sistemi olarak tüm dünyada yaygın olan SAP programını kullanıyor olmak artık markalar için lüks değil, zorunluluk" dedi. Sektördeki büyük ölçekli firmaların Endüstri 4.0 ile tanıştığını, tam otomasyon ve robotik işlemlerden oluşan proje bazlı yeni nesil hatlarla üretim süreçlerine başladığını söyleyen Öztaşkın, sektörün gelecek dönemde 'Akıllı Fabrika' konseptini yoğun olarak tartışacağını hatırlattı ve şöyle devam etti: "Dünya trendlerinin yanı sıra teknolojisini de takip etmek, bizi bulduğumuz noktadan daha ileri götürecektir. Çünkü sadece mobilyada değil, tüm sektörlerdeki akıllı ürünlerin artık ucu bucağı yok. Dolayısıyla gelişmişlik ve kreatif olmak tamamen hayal gücünüze, yaratıcılığınıza ve aykırılığınıza bağlı."





Yarışıyor muyduk?

**İNFORM, BİLİŞİM 500'DE YİNE AÇIK ARA LİDER.*
14 YILDIR, ÜST ÜSTE, KESİNTİSİZ.**

Kesintisiz Güç Kaynağı (UPS) alanında referans gösterilen kalite, Türkiye ve dünyanın 85 ülkesinde satış ve servis desteği, her boyutta ihtiyacı karşılayan ürün ve çözümler, teknoloji yaratan mühendis ordusu, küresel Know-How'la harmanlanmış 37 yıllık deneyim. Kesintisiz liderliğimizin nedeni, çok açık değil mi?



* Çeşitli Donanım Kategorisi Türkiye
Merkezli Üretici Gelirlerine Göre

Sayısal çağa doğan şirketler



Dell EMC Türkiye Genel Müdürü
Sinan Dumlu

Sayısal dönüşüm (digital transformation) tüm endüstrileri sarsmakta ve yeniden şekillendirmektedir. Öncelikle sayısal dönüşümden ne kast ettiğimize bakmak istersek şöyle kısa bir tarihsel özet yapabiliriz.

Geçmiş 20-30 yıllık dönem şirketlerin daktilo ve kağıt yoğun kullanılan ortamlardan, kağıtsız ve bilgisayarların yoğun kullanıldığı bir ortama geçiş sürecidir. Bu dönemin temel özelliklerini kişisel bilgisayar ve paket yazılım kullanmak, şirket iş süreçlerini olabildiğince bu paket yazılımlara uydurmak ve donanım bileşenlerinin lego parçaları gibi değişik üreticilerden açık sistemler halinde satın almak olarak özetleyebiliriz.

Bilişim teknolojilerine geçiş (Transformation to Information Technology) süreci olarak görülecek bu dönemin sonunda, bir grup hızlı ve çevik şirket oluşmuş, bir grup büyük şirket ise bu geçişi başaramayarak ortadan kalkmıştır. Artık bu dönemin sonuna gelmiş bulunmaktayız.

Bugün bir grup yeni nesil şirket, bilişim teknolojilerini (BT) daha yaratıcı şekillerde kullanarak bulundukları endüstrileri sarsmakta ve BT geçiş sürecini tamamlamış şirketlere bile meydan okumaktadır. Bu yeni nesil şirketlerin temel özellikleri yeni fikirler, yeni iş yapış şekilleri ile kurulmaları yaratıcı ve farklı yazılımlarını tüm süreçlerinin merkezlerine yerleştirmeleridir. Bu şirketlere sayısal çağa (digital age) doğan şirketler denmektedir.

Önümüzdeki 15 yılın bu eğilimler ile şekilleneceği artık BT geçiş sürecinin biterek, Sayısal Dönüşüm (digital transformation) denen yeni bir döneminin başlayacağı görülmektedir. DellEMC'nin yakın zamanda gerçekleştirdiği anketlere göre, yüzde 52 oranındaki katılımcı, son üç yıl içinde sektörlerinde kritik değişimler olduğunu doğrulamaktadır. 16 ülkeden 4 binin üzerinde kıdemli yöneticiden alınan yanıtları derleyen bu araştırma, aynı zamanda katılımcıların neredeyse yarısının işletmelerinin önümüzdeki beş yıl

içinde sektörden silinmeleri ihtimaline inandığını da ortaya koymaktadır. DellEMC ve VMware'in birlikte hazırladığı ortak rapor ise, kurumların yüzde 90'ının sayısal dönüşümüne ihtiyaç duyduğunu belirtirken, yüzde 55'inin bu konuda çalışmaları olmadığını kabul ettiğini göstermektedir.

Sayısal dönüşüm pek çok alt kavramdan oluşmaktadır. Bu kavramları şu başlıklarda toplayabiliriz.

- Gezinlik (mobility): İnternet ve akıllı mobil cihazların kullanımının yaygınlaşması ve bunların üzerinde çalışan çeşitli uygulamalar.
- Nesnelerin İnterneti (Internet of Things – IoT): Sensorler ve her türlü makineye gömülü bilgisayarlar ile cihazların birbirleri ile konuşması
- Bulut Bilişim (Cloud): Uygulamaların ve verilerin, büyük veri merkezlerinde sanallaştırılmış ortamlarda tutulması ve çalıştırılması.
- Büyük veri ve analitiği (Big Data and analytics): Toplanan verilerin anlamlı sonuçlar çıkacak şekilde yorumlanması
- Yapay Zeka (Artificial Intelligence –AI): Cihazların ve yazılımların kendi kendine karar vermeleri ve

gelişmeleri.

- Sanal Gerçeklik (Virtual Reality) ve türevleri
- Endüstri 4.0 (Industry 4.0): Sayısal transformasyon sonrasında üretim şekillerinin tamamen değişmesi.

Kısaca teknoloji dergilerinde gördüğümüz tüm bu kavramlar aynı hedefe yani sayısal transformasyona yönelik bir bütünün parçalarıdır.

Bunlar hayata geçtikçe dünyamızda neler değişecektir dersek. Şu iki örneği verebiliriz.

Dell ve Intel tarafından yapılan Küresel Geleceğin İşgücü Araştırması'na katılan katılımcıların yüzde 67'si profesyonel hayatlarında Artırılmış Gerçeklik (AR) / Sanal Gerçeklik (VR) ürünlerini kullanmak isteyeceklerini söylemektedir. Önümüzdeki birkaç yıl içinde VR/AR'ın tepe noktaya ulaşmasını bekleyebiliriz. Kısa bir süre içerisinde cihazlar, insanları tek sınırın kendi hayal güçleri olduğu paralel dünyalara itecek. Fiziksel ortamın zaman ve maliyet engellerine takılmadan yeni beceriler edinecek, hizmetler sağlayacak ve diğer insanlarla etkileşim kuracaklardır. Dördüncü Endüstri Devrimi ile, bugün gezegende veri ağlarına bağlı bulunan sekiz milyar cihazın, 2031 yılına geldiğinde 200 milyarın üstüne, yani dünyadaki insan sayısının 25 katı fazlasına çıkması beklenmektedir.

Yeni bir çağa girmektediriz. Her yeni çağda olduğu gibi, bu süreçte hızlı ve öngörülmesi olanların değişerek hayatta kaldığı ve yeni kurumların kurulduğu bir zaman olacaktır.



İleri Taşır



Her zaman müşterisini odağa koyarak geliştirdiği dijital süreçler ile operasyonel verimliliği artırarak **iş ortaklarını ileri taşır.**



Sunduğu uçtan uca çözümleri, tam donanımlı teknoloji merkezi ve teknik uzmanlıkları ile **kurumsal kanalda müşterilerini ileri taşır.**



Geliştirdiği üretici ve bayi entegrasyonları ile son kullanıcıya hızlı ve hatasız satış yapılmasını sağlayarak **üreticilerini ileri taşır.**



Sahip olduğu altyapı ve dijital dönüşüm vizyonu ile dağıtıcısı olduğu markaları **rekabette ileri taşır.**



Penta Akademi kapsamında bireysel gelişimi destekleyerek ve kariyer planlamasına koçluk yaparak **çalışanlarını ileri taşır.**

Kıyaslama imkanı, tüketiciye güç katar



Handan Aybars

Bir banka için birçok başlıkta faydalar yaratma hedefiyle, bankaların kendi platformlarındaki kadar yetkin bir servis

sunmaya odaklanan Hangikredi.com, tüketiciye bu başlıklarda kıyaslama imkanı sağlıyor. "Hatta bazı bankalar, net müşteri geliri olarak kendi organik platformlarından elde ettikleri kadar, hatta bazen daha iyi bir değer yarattığımızı dile getiriyor" bilgisini paylaşan Hangikredi.com Genel Müdürü Yılmaz Sonışık, örneğin kredi için başvuran bir müşterinin, geri dönüp kredili mevduat hesabı açtırabildiğini, kredi kartı alabildiğini hatırlattı. "Bu noktada bankaya yarattığı toplam değer de daha fazla ve uzun soluklu oluyor" saptamasını yapan Yılmaz Sonışık'ın da dikkat çektiği gibi, bankaların mobil uygulamaları, ihtiyacınızı bilip, akıllı sistemlerle size teklifler sunabiliyor. Mobil uygulama ile gelen teklifler o anki ihtiyacınızı karşılamak için önemli, piyasadaki en uygun teklif olmayabilir. "Bu nedenle pazarın bütününe bakıp kıyas yapabilmek çok önemli" saptamasını yapan Yılmaz Sonışık, mobile uygun arayüzle içeriklerin de birbirini tamamlayan ve kullanıcı dostu yapısına işaret etti. Yılmaz Sonışık ile gerek 2017 yılı seyrini, gerekse Hangikredi.com yapısında yer alması gündemde olan yeni başlıkları konuştuk:

2017 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İlk yarı gayet güzeldi. Hep ihtiyaç kredisi ağırlıklı ilerliyorduk ve lokomotif ürünümüz buydu. Ama artık kredinin yanındaki farklı ürünlere de odaklanıyoruz. Bu kapsamda misal sigorta şirketleri ile bağlarımızı daha da geliştirmeye, internet tarifeleri başlığını canlandırmaya odaklanıyoruz. Elektrik de ekledik portföyümüze. EPDK

İhtiyaç kredisi yanında farklı ürünlere odaklanan Hangikredi.com, sigorta şirketleri ile bağlarını geliştirirken, internet tarifeleri başlığına da öncelik veriyor. Portföyde elektrik de yerini alıyor.

kararı ışığında aylık ortalama 82 TL faturanız varsa, serbest tüketici olabilecek konuma geldiğinizi görüyorsunuz. Bunun da abonelik hacminin çok büyük bir kısmının 'serbest tüketici' olma fırsatı tanıdığını söyleyebiliriz. Enerji şirketlerinin bu potansiyeli iyi yönetmesi gerekiyor. Çünkü EPDK'nın oluşturduğu şekliyle dağıtım, enerji üretim ve perakende olarak farklı kırılımlar var. Bu şirketlerin son kullanıcıya doğru şekilde ulaşabilmesi ve süreçleri doğru yönetebilmesi gerek. Ama sonuçta müşterinin faturasına yansıyan tutar sadece yüzde 5 gibi bir oran olduğu için son kullanıcı için büyük bir motivasyon yaratmıyor. Bunu iyi ve doğru biçimde anlatıp, serbest tüketici olup, onların yüzde 5 payı kazanmalarını sağlamak lazım. Evin elektrikliğini A firması yerine B firmasından almamla, bu geçiş esnasında elektrikliğin kesilmesi gibi bir durum yok. Çünkü dağıtıcı aslında tek ve bu da devlet garantisi altında. Bu bilgi son tüketiciye yeterince anlatılmadı. Enerji piyasasındaki perakende şirketleri bunu tanıtmaya adına iletişimde sınırlı kalıyor. Söz konusu şirketlerin kendi ERP ve CRM yapıları da bu takip için yeterli değil. Bu nedenle bireysel müşterilere odaklanmakta çekingen davranıyorlar. Enerji şirketleri için bu nedenle hangikredi.com önemli bir fırsat.

Nasıl bir fırsat söz konusu?

Konut kredisi alan veya konut kredisi arayan müşteriler, gün sonunda bir şekilde ev sahibi olacak. Bundan ortalama 6 ay sonra da serbest tüketici olma hakkına sahip olabilirler.

Elinizde çok canlı bir müşteri verisi ve kitlesi var. Ayrıca enerji şirketleri son kullanıcı ile iletişim kurabilecek pazarlama faaliyeti yürütebilecek seviyede detaya inme odaklı geçmişe sahip değil. Oysa bizim işimiz bu. Biz bir finans şirketi değiliz, işimiz pazarlama. Kredilere aracılık ediyoruz, ama bir finans veya sigorta şirketi ya da internet servis sağlayıcı değiliz. Bunun yerine, tüm bunlar için kullanıcılar ve ilgili kurumlar arasında köprüyü sağlayan aracı olarak, onların dijital pazarlama şirketiyiz. BDDK; bizi tanımamak için 'dijital pazarlama faaliyetlerini yürüten aracı kurum' tabirini kullanıyor. Destek hizmetleri kapsamında tanımlandığımız nokta burası. EPDK kapsamında enerji piyasasına baktığımızda, aynı durum enerji şirketleri için de geçerli. Onlar için çok büyük bir fırsattır. Bu konuda kendi içlerinde bir yatırım yapmadan, bizimle kuracakları iş ortaklığı ile ciddi bir müşteri kitlesine ulaşip, hızlı bir şekilde canlı veriyle oraya bir aktarım sağlayabiliriz. Enerji şirketlerine sağlayabileceğimiz bir diğer fayda da bilgilendirmelerimiz. Konuyla ilgili bilgisi sınırlı olan müşterilere bir şekilde enerji sektöründe serbest tüketici olmayı anlatmak için video marketing yapıyor, bu işi video ile anlatmaya çalışıyoruz. İçerde kurduğumuz ekibimizle yazdığımız içerikleri dijitalleştirmeye ve görselleştirmeye odaklandık. Böylece verilmek istenen mesajı, son kullanıcıya yönelik üretilmesi gereken içeriği video ile kısa ve net biçimde aktararak hızlı bir bilinçlendirme ve bilgilendirme sağlıyoruz. Bu da hem sektör hem şirketler ve bireyler için

Hangikredi.com Genel Müdürü
Yılmaz Sonışık

önemli bir fırsat. Sitemizi her ay ziyaret eden 4 milyon kullanıcıya bunu anlatma fırsatımız oluyor.

BES'i de sisteme dahil etmeyi düşünüyor musunuz, özellikle kamu tarafında zorunluluk kapsamında?

Zorunlu katılım kısmında sigortadan çıkışların yaklaşık yüzde 70-80 civarında olduğunu görüyoruz. Bu da yatırımın BES ile yapılabileceği konusunda toplumsal olarak henüz yeterli bilgi sahibi olunmadığını gösteriyor. Oysa uzun vadeli baktığınızda en sağlıklı yatırım BES. Bu sistem içinde siz ne kadar uzun süre kalırsanız, paranız o kadar değerli hale geliyor. Devletin katkısı çok büyük ve önemli. Ama bu konuda farkındalık zayıf. Oysa 'maaşımdan 100 TL kesiliyor' değil, '100 TL kesintiye karşılık 125 TL'yi kenara koyuyorum' diyerek, bunun üstüne BES fonunun sağlayacağı katkılarla çok daha yüksek getiriler elde etmek mümkün olabilir. BES şirketleri ile görüşmelerimiz var, ama son kullanıcıya indiginizde bireysel emeklilik için yapılan yeterli sayıda arama hacmi yok. Yani bu başlıkta iş tasarlayabilmemiz şu an için çok anlamlı değil. Bunu anlatmamız lazım ve bu da BES şirketleri ile birlikte yapacağımız 'video learning' başlığında ciddi bir fırsat yaratıyor. Genel olarak Türkiye'de finansal okur yazarlık zaten zayıf, 'finans ortamında kendime nasıl fayda sağlayabilirim' konusunda bilgi yetersiz.

Neden?

Çünkü, özellikle finansal ürünler son kullanıcıyı ürkütüyor. Bu nedenle öncelikle kullanıcı bilincini yaratmamız gerekiyor

ve ardından karar sizindir. hangikredi.com yapısında bunu kolay, hızlı ve basit şekilde araştırma fırsatı sunuyoruz. Misal, 15 bin TL'si olan bir küçük yatırımcı, 'bunu hangi bankada tutarsam günün sonunda benim için daha kârlı olur?' sorusuna yanıt arıyor. Ya da maaşınız X bankasına yatıyor olabilir, ama belki diğer bir bankadaki fırsatın değerlendirilmesi lazım. Veya banka mevduatında 100 bin TL'ye kadar devlet garantisi olduğunu biliyor muyuz? Hayır. Kredi veya kredi kartı almak gibi konularda bile geleneksel kalan tercihler var. Bu da tüketicinin bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi ile alakalı. Hangikredi.com olarak bünyemizdeki profesyonel ekibimizle tüm bu finansal ürünler ve servis başlıklarımızda uzman yazılarını videolar şeklinde tüketiciye sunmaya özen gösteriyoruz. Önce içerik pazarlamasına odaklanıyor, bu araçla kişileri bilinçlendirdikten sonra farklı başlıklarda değişiklik yapıp yapmaması gerektiğini kişinin anlamasını sağlıyoruz. Sayfa tasarımlarımızdan içeriklerimize kadar her adımımızda kullanıcıyı merkeze alan çalışmalarımız var ve müşteri testlerine önemli yatırımlar yapıyoruz. Sonuçta müşteri yorumları bizim için çok önemli ve belirleyici. Bilgilendirmenin bu yaptığımız çalışmalarda önemli ışığında içerik pazarlaması önceliğimiz. Bundan sonra ise sırasıyla hesaplama, karşılaştırma geliyor ve ardından başvuru ile kişi yerinden kalkmadan, tamamen ücretsiz bir şekilde hizmeti alabiliyor. Elektrik tedarikçileri, bankalar, sigorta şirketleri, operatörler nezdinde, onların kendilerini daha da doğru anlatabilmelerini sağlıyoruz.

Onların size geri dönüşleri nasıl oluyor?

Tüm şirketlere eşit mesafede olup, bu platformda onların ilgili hizmetlerini en güncel haliyle sunma, bireylere de kıyas yapma ve edinme imkanı sunuyoruz. Tüm ilgili sektör şirketleriyle görüşüyor ve önce onların temel problemlerini dinliyor, tüketicilerle iletişimde yaşadıkları sorunları görüyoruz. Böylece dışardan bakan bir göz olarak, hem tüketicinin yaşadığı sorunları ve beklentilerini hem de söz konusu sektörlerdeki şirketlerin isteklerini ve sorunlarını biliyor, içeriğimizi bu noktada oluşturuyoruz. Yani masanın iki tarafına da hakimiz. Sunduğumuz içerikler de söz konusu sektör şirketlerinin sunduklarından farklı oluyor. Farklı araçları bir bütün olarak sunuyor, örneğin taşıt kredisi sayfamızda ihtiyaç kredilerine de yer veriyoruz.

KVKK'YA DİKKAT!

Temelde müşteriye yatırım yapıyor, müşteri bilgisinin korunması için yatırımlar yapmaya önem veriyoruz. İhtiyaç kredisi ana argümanımızdı, ama artık diğer ürünlere de odaklanıyoruz. Sigorta, elektrik tarifeleri, konut kredileri, internet tarifeleri daha da odaklanacağımız başlıklar olacak. iLab Holding bünyesindeki şirketler olarak hassas olduğumuz bir konu var. BDDK ile destek hizmetleri konusunda çalışıyoruz

ve müşteri verisinin herhangi bir şekilde dışarıya, müşteri onayı olmadan çıkartılması Bankacılık Kanunu'na aykırı. Biz kendi yapımızı tamamen buna göre tasarladığımız için müşteriler için tamamen güvenli bir platform sunuyoruz. Bu açıdan baktığımızda, gelecek dönemlerde Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) paralelinde, şirketlerin karşılaşabileceği riskler olabilir. Biz ise iki

ayrı hukuk bürosu ile süreçlerimizi yönetiyor, bankalarla paralel ilerliyoruz. Veri koruma başlığında kapsamlı bir yatırımla kendi altyapımızı kurduk. Bu açıdan tüm mevzuatlara uygun ve kontrollü bir biçimde ilerliyoruz. KVKK'nın tüm sektörleri ve iş ortaklarını ilgilendirmesi ışığında, biz de çalıştığımız tüm sektörlerde bizim adımıza fark yaratacak bir değer ortaya koymayı hedefliyoruz.

SAHA OPERASYONLARINIZI TEK TIK İLE HIZLANDIRAN ÇÖZÜM



Trafik durumuna göre çalışan rota optimizasyonu ile masraflarınızı %30 düşürün.



Müşterinize ve ekibinize anlık görev durumunu ve ne zaman ziyaret edileceğini bildirin.



Görevleri anlık olarak ekleyin veya değiştirin, sistem otomatik olarak en uygun kişiye atama yapsın.

BT profesyoneli olmayanlar için öneriler - 2

Burak Soner Bozkurtlar

Suistimal senaryoları ve uyarı işaretleri; Örneğin şifresini bilgisayar ekranına yazan bir bankacı yada bilgisayarını kilit moduna almadan yemeğe giden bir sistem yöneticisine üçüncü taraf (third party) bir firmanın yemeğe çıkan yöneticisinin haberi olmaksızın, sisteminizden çalınan verileri ne zaman fark ederdiniz? Ya da sistem yöneticisi bu durumu fark ettiğinde ne yapardınız? Tam olarak yanıt veremeyebiliriz ama T.C. kimlik numaralarının çalınması su istimal senaryosu olarak örneklenebilir. Bu tip durumlarda verilen bir alarm varsa buna da uyarı işareti diyebiliriz. Suistimal inceleme ve ortaya çıkarılma yöntemleri arasında Veri Kaybı Önleme Platformu (Data Loss Prevention – DLP) çözümü bulundurmanız gerekmektedir. Hassas verileriniz sınıflandırılmış bir halde kurumun dışına çıkmasını önleyebilir, gerektiğinde uyarı alabilir ve hatta şüphelendiğiniz bir verinin kimler arasında gidip geldiğini keşfedebilirsiniz. Eğer sistem yöneticisi tarafından size de yetki verilirse, uyarıları anlık olarak takip edebilir ve sistem yöneticinizle karşılıklı denetim ilkesi ile el sıkışa bilirsiniz. Ortaya çıkarılma yöntemleri için tüm protokol ve uç noktada çalışan “kullanıcı ajanları” ile ortaya

Bilişimci olmayanlar için kurumlarda yapılan suistimaller, ortaya çıkarılması ve önlenmesi.

çıkarma faaliyetlerinde %98’ e varan doğruluğa ulaşabilirsiniz. Suistimal önleyici uygulamaları ise, ilk başta öğrenme arzusu ve eğitim ile şekillense de en önemli konu da elbetteki liyakattır. Eğer sistemlerinizi, hiyerarşi gereği size bağlı olan sistem yöneticileri ile eş zamanlı denetleyebilir ve yapılan en ufak bir işlemde bile haberdar olursanız önleyici uygulama sahibisinizdir. Kısacası DLP ve Audit çözümleri kullanmalı ve bu sistemlerin erişim tarafında yönetici olarak sizlerde bulunmalısınız. Üçüncü taraf (third party) ve ya kendi araştırma geliştirme çalışmalarınız ile önleyici uygulamalar satın alabilir veya kendinize özel uygulamalar geliştirebilirsiniz. Aslında buradaki tüm süreç yönetimi bilginin izlenebilirliği ve izleme ile sürdürülebilirlik sağlamak adına yapılmaktadır. Kısa, orta ve uzun vadede önlemler almak için, bilgi seviyesini eşitlemek adına çalışmalar yapılmalıdır. Sürekli veri toplanmalı, bu veriler analiz edilmeli ve karar alınması adına geliştirmelere kaynak ayrılmalıdır. Her zaman, elde edilecek

veri bilgiye dönmelidir. Operasyonel sistemlerdeki gelişmeler ve değişimler izlenmelidir. Kayıpların az olması ve kıyaslanabilir olması, bilginin kesinliğini ortaya çıkarmaktadır. Bu kesinlik ile gelişmeye devam edilmelidir. Kurulan sistemlerdeki her bir açık, suistimal edilecek gözü ile bakılıp, olası önlemler tahmin edilmelidir. İşlemlerin ve organizasyonel yapının birbiri ile olan ilişkisi doğru tanımlanmalıdır. Suistimal Risk Yönetimi adına yapılması gerekenler oldukça basittir. Kurum içi farkındalık eğitimleri ve önleyici uygulamaların kullanıldığını gösteren etkinlikler ve sisteme karşı suistimalde bulunanların, kullanılan önleyici uygulamaları sayesinde tespit edilip, meslekten men gibi ağır yaptırımlara maruz kalınabileceğinin anlatılması en büyük risk yönetimidir. Bunun dışında elbette ki Siber Olaylara Müdahale Ekibi (SOME) başlığı altında toplanan risk yönetimi kriterlerini de iyi bilmekte fayda var. Örneğin veri kaybı önleme platformunda hassas verilerinizi sınıflandırıp güvenlik politika ve kurallarını da tanımladınız. Peki;

hassas veriniz, text halinde kopyalanıp bir image doyasına sytograph metodu ile eklenip gizlense, veri kaybı önleme platformunuzda böyle bir kural ya da politika tanımlanabilir mi? Üstelik tanımlanmış olsa bile sistem izinli içeriğin içinde şifrelenen gizli içeriği algılayabilir mi? Nasıl tespit edebilir? Bunun için geliştirilebilir çözümler olsa bile malesef henüz herhangi bir güvenlik çözümünde (standart gelen lisanlarda) yanıt bulamayız. Tablolardaki gizli bilgileri okuyabilme yeteneğiniz, sisteminizin kimin algoritması olduğuna ve hangi mimari ile inşa edildiğine göre farklılıklar göstermektedir.

Kaçak (Fraud); tablolardaki hata ve hile arasındaki farklardır şeklinde açıklandığında; şüpheli işlemleri analiz edebilme hızınıza orantılı olarak sonuca varabilirsiniz. İstmeden yapılan hile ise bilinçli bir eylemdir. Sık yapılan hatalar aynı zamanda bir hile göstergesidir. Daha net anlaşılabilmesi için örnek vermek gerekirse, sürekli zararlı yazılımlara maruz kalıyor ve fidye ya da çözümleme (decryption) bedeli ödüyorsanız, büyük olasılıkla hileye kurban gidiyorsunuz. Daha da kötüsü, egosu yüksek olan ve herşeyi bildiği sanan bir bilgi işlemciniz var demektir.

Yaşanmış suistimal örnekleri ve örnek çalışmalardan; dünyaca ünlü meşhur hacker olan Kevin Midnick’in “Aldatma Sanatı” isimli kitabında anlattığı onlarca hikayenin öznesi, yine insandır. Çünkü sosyal mühendislik çalışmaları ile zaafiyet bulan Kevin, kitabında insanların iyi niyetinden faydalanarak, çalışanların “suistimali oluşturan” unsur olduğuna dikkat çekmiştir. En son “wannacry” zararlı yazılımının oluşturduğu tehdit ve verdiği zararlar arasında İngiliz sağlık sisteminin çöküşü de vardı. Sistemi ayağa kaldıranlar; şimdilik, “wannacry” tehditinden sıyrıldılar ve yeni olası saldırıları hazır kıta bekliyorlar. Sistem yöneticisinin denetlenebilir olması, sistemin daha güvenli olduğunu ispatlayamaz ama en azından, yöneticilerin bilgi işlemcinin dilini anlayabilmesi, bilgi işlem yöneticilerinin de zan altında kalmasını kesinlikle önleyebilmektedir. Ortak dil kullanımı ve anlaşılabilirlik oranı ne derece yükselirse, yöneticilere sunulan güvenlik önlemleri arasında kullanılan açık kaynak kodlu, geliştirilebilir bir yapının oluşabilmesini ve hatta özgün sistemlerin kullanımını arttırdığı gibi, ödenen yüksek meblağlı donanım ve yazılımların millileşmesine de katkı sağlayacaktır.

Siber Güvenilir kalın efendim...

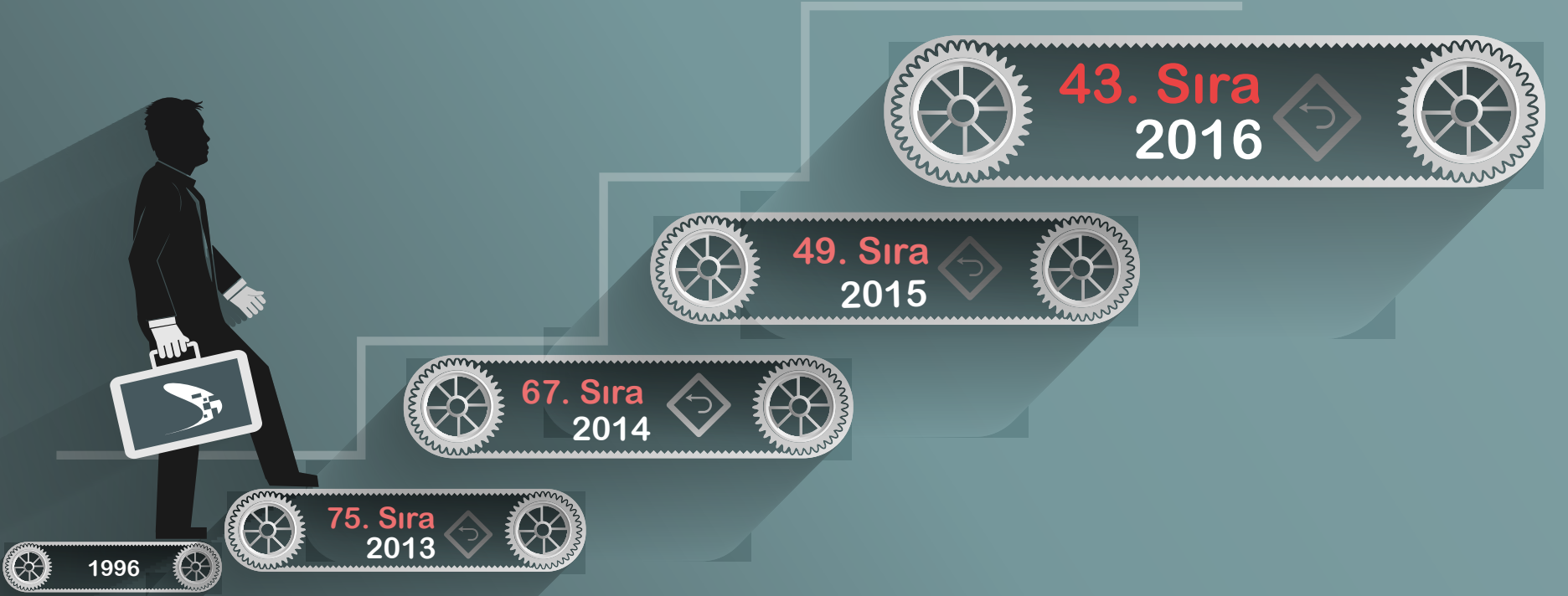




DESTEK, 2016 yılı ilk 500 Bilişim şirketi arasında
“Satış Gelirlerine Göre” **43. sırada**,
“Sistem Entegratörü” kategorisinde **7. sırada**
yer almıştır.

Başarımızda katkısı olan DESTEK Ailesine, Değerli Müşterilerimize ve İř
Ortaklarımıza

TEşEKKüR EDERİZ



DESTEK

BİLGİSAYAR ve İLETİşİM HİZMETLERİ TİCARET A.ř.

Genel Merkez

Aşağı veęler Mahallesi 1328. Cad.
No: 11 ankaya | ANKARA | 06460
Tel: +90 (312) 473 51 00

www.destek.as

www.edestek.com.tr

İstanbul Bölge Müdürlüğü

Kbakkalky Mah. Hazar Sok.
No: 3 Ataşehir | İSTANBUL | 34750
Tel: +90 (212) 573 44 10

Türkiye, kriptolu parayı ziyadesiyle benimsedi



Kriptolu para kategorisindeki Bitcoin ve Litecoin'e yatırımcıların ilgisi artarken, her iki para biriminin sağladığı kazançlar da uç seviyelerde. Buna göre, Bitcoin'in değeri yılbaşından bu yana 145,14, Litecoin'in ise yüzde 946,15 arttı. Doviz.com verileri de Türkiye'den dijital paralara büyük ilgi olduğunu gösteriyor. Öyle ki, Türkiye'den her gün 20 binin üzerinde yatırımcı Bitcoin verilerini takip ediyor. Günlük 20 binden fazla kullanıcının takip ettiği Bitcoin; kriptolu (şifreli) para kategorisinde, açık kaynaklı bir kod olarak yayınlanmış bir dijital para birimi. Gündelik hayatta kullanılan TL, Dolar, Euro, Sterlin, gibi para birimleri gibi harcanabilen Bitcoin, hükümetlerin kontrolünde üretilmiyor. Litecoin ise dünyadaki herkese anında sıfır maliyet ödemeleri yapmayı sağlayan, kişiler arası sanal para birimi o. Litecoin, merkezi bir makamdan bağımsız olarak, matematik ağı tarafından korunuyor ve bireylerin kendi maliyelerini kontrol etmelerini sağlıyor. Ocak 2017'den bu yana dolar yüzde 1,45, euro yüzde 9,86, sterlin yüzde 5,72, yen yüzde 3,63, BIST 100 yüzde 33,42 oranında artış gösterdi. Buna karşılık, döviz piyasasının en hareketli para birimleri Bitcoin yüzde 145,14 artış, Litecoin de yüzde 946,15 ile piyasanın trendini değiştirdi. Bitcoin'de yılın ilk gününden itibaren sürekli dalgalanma yaşanırken, son 7 ayda Bitcoin'in değeri sürekli yükselen bir grafik sergiledi.

IoT projelerinin önünde engel kalmıyor

Cisco Jasper, Kontrol Merkezi 7.0 ile BT ve e Operasyonel Teknoloji (OT) uzmanlarının ihtiyaçlarını karşılayacak tek ve entegre bir çözüm geliştirdi. Cisco® Jasper®, işletme sayısı sadece geçen yıl 3 bin 500'den 11 bine yükselen müşteri tabanının bu zorlukları yenmesine ve IoT başarısını hızlandırmasına yardımcı olmak amacıyla hizmet sağlayıcılarla işbirliği yapıyor.



Küresel bazda cihaz bağlantılarını hücresel ağlarda otomatikleştiren ve yöneten Kontrol Merkezi'nin önceden bağımsız sunulan bir hizmet olduğunu belirten Cisco Nesnelerin İnterneti Birim Yöneticisi Özgür Civek, "Günümüzde Kontrol Merkezi 7.0'ın Bağlantı Yönetimi, Veri Dağıtımı ve Sis Bilişimi (Fog Computing) hizmetlerini bütüncül bir uçtan uca çözüm olarak entegre eden Cisco'nun daha geniş IoT Operasyonları Platformu ile uyumlu hale getirilmesi, IoT çözümlerinde yenilikçi pozisyonunun kanıtı" dedi. Kontrol Merkezi 7.0'nin işletmelerin daha fazla esneklik ihtiyacına odaklandığını belirten Civek, "10 yıldan uzun bir süre önce piyasaya sunduğumuz Kontrol Merkezi IoT bağlantı yönetimi platformu, bugün yönetilen 43 milyondan fazla cihaz ve her ay eklenen 1,5 milyon yeni cihazla en büyük IoT platformu haline geldi" dedi.

Tek şarjla süreklilik



Tasarımı ve 5,5 inç büyüklüğündeki HD ekranı ile Motorola ailesinin yeni üyesi Moto E4 Plus, bataryası ile öne çıkıyor. Cihazın 5000 mAh bataryası sayesinde telefonu şarj etmeden kullanma imkanı veriyor. Birkaç dakika içinde saatler süren pil ömrü sağlayan 10W hızlı şarj aleti ile gelen Moto E4 Plus ile priz yanında saatlerce bekleme devri de bitiyor. Parmak izi teknolojisi sayesinde karmaşık parolalar yerine, sadece parmak izinizi

kullanarak telefonu açabilir, tek dokunuşla tüm verileri koruyabilirsiniz. 13 MP otomatik odaklamalı arka kamera, ayrıca düşük ışıkta da kaliteli fotoğraflar için bağımsız bir flaşı bulunan 5 MP ön kamera, sahip olan Moto E4 Plus, 198 gram hafiflikte. Mediatek MT6737 dört çekirdekli 1.3Ghz işlemcisi, 3 GB RAM'e ve 16 GB depolama alanına sahip olan cihaz, Android 7.1 ile geliyor.

Şişecam Düzcamlar'dan mobil uygulama

Şişecam Topluluğu bünyesinde faaliyet gösteren Şişecam Düzcamlar, doğru cam seçimini kolaylaştıracak yeni uygulamalar sunuyor. Şişecam Düzcamlar, 'Performans Hesaplayıcı' olarak hayata geçirdiği yeni uygulamayla, tüketicilerine cam performansları konusunda mobil danışmanlık hizmetini vermeye başladı. Performans

Hesaplayıcı uygulaması ile mimari projelerde istenen performans değerlerini sağlayabilmek için cam kombinasyonlarının gün ışığı, güneş enerjisi geçirgenliği ve ısı geçirgenlik katsayısı gibi performans değerlerine kolayca ulaşılabilir. Yapılan hesaplamalar uygulama içerisinde kayıt altına alınıp, istendiğinde kolayca e-posta ile paylaşılabiliyor.



Saat tasarımında fark



Huawei, Porsche Design imzalı yeni akıllı saat tasarımını Avrupa'da satışa çıkardı. Porsche Design ile birlikte yapılan ortak tasarım ile şık bir çizgi elde edilen yeni modelin ise

satışa çıkacağı gün merakla bekleniyordu ki söz konusu model İngiltere ve Avrupa için satışa sunuldu. 512 MB RAM ve 4GB dahili depolamaya sahip yeni Huawei Watch 2, 390x390

piksel çözünürlükte gerçekçi bir görünüm sunuyor. Mekanik bir saat görünümünü yansıtan Huawei Watch 2 modelinde fiyat ise 795 avro olarak belirlendi.

GELİŞİMİN SÜREKLİLİĞİNE İNANIYORUZ.

Konuk ağırlama sektörüne 30 yıldır bilişim altyapısı sağlayan, teknoloji devlerinin yerel çözüm ortağı Protel, edindiği deneyimle, kendi yazılımlarını üretiyor ve dünyaya açılarak büyümeyi sürdürüyor.

**Çünkü biz inanıyoruz ki; müşteri deneyimini uçtan uca zenginleştirmek,
bitmeyen bir yolculuk!**

Dell EMC'den PowerEdge 14G geldi

Dell EMC, müşterilerinin genişleyen uygulama yelpazesini ve iş yükü ihtiyaçlarını hedefleyip, altyapılarını optimize etmelerine de yardımcı olmayı hedefleyen yönetimi kolay PowerEdge 14G sunucu portföyünü tanıttı. Dell EMC World 2017'de tanıtımı yapılan, ödüllü tasarıma sahip 14. nesil PowerEdge sunucu portföyü uçtan uca, esnek ve yenilikçi bir çözüm sunuyor. Dell EMC PowerEdge 14'üncü nesil sunucular, en kapsamlı web ve kurumsal tabanlı yüksek ölçekli uygulamalarda fiyat-performans optimizasyonu sağlamak için, müşteri odaklı bir şekilde tasarlandı. Portföy; depolama, işleme ve bellek teknolojilerindeki en son yenilikleri de içeriyor.



Modern veri merkezinin temeli olan PowerEdge sunucular, kullanıcıların BT dönüşüm amaçlarına ulaşmak için daha fazla ve daha hızlı yenilik yapmalarına olanak tanıyor. Ölçeklenebilir iş mimarisi, akıllı otomasyon ve tümleşik güvenlik özellikleri, kullanıcıların BT kaynaklarındaki açığı kapatıp işlerini dönüştürmelerine de yardımcı oluyor. Optimize edilmiş yeni sunucu portföyü, hızlandırılmış performansı ve geliştirilmiş depolama çözümleriyle, kullanıcıların yazılım tanımlı veri depolama ve hiper yakınsanmış altyapı kurulumunu hızlandırmasını da kolaylaştırıyor. aYeni nesil Dell EMC PowerEdge sunucuların duyurulan ilk modelleri, en son Intel® Xeon Scalable işlemcilerle sahip R640, R740, R740XD, R940, M640 ve FC640 ve C6420 sunucuları içeriyor. Yeni PowerEdge sunucular, en zorlu uygulamalar ve ortamlar için operasyonel verimlilik ve esneklikte farklı ölçekte artışlar sağlıyor.

Monitör tasarımında üst seviye

Tasarım evi Studio F. A. Porsche ve ekran uzmanı AOC tarafından yaratılan iki yeni monitör mağazalarda yerini aldı. 24 inçlik AOC PDS241 ve 27 inçlik AOC PDS271 monitörlerde



üç taraftan çerçevesiz bir AH-IPS paneli ile içerideki güç/ekran kablolarını saklayan asimetrik metal bir ayak var. Bu da ultra ince, minimalist bir görünümü beraberinde getiriyor. 27 inçlik PDS271, tasarımı ile 2017 COMPUTEX d&i ödülünü de aldı. Önden, üç taraftan da çerçevesiz tasarımı, kullanıcıların AH-IPS panellerini deneyimlemesine imkan veriyor. Monitörler, arka tarafta da temiz görünüme sahip ve görünürde hiçbir kablo yok. PDS serisinin profil görünümü 5.2 mm kalınlığa sahip. Güç ve ekran bağlantıları ise birlikte metal ayakta geçiyor, ardından HDMI ve güç girişleri ile harici bir modül kutuda sonlanıyor. Kabloların ayakla bütünleşmesi, standart monitör yaklaşımında fark yaratıyor. AOC'nin SuperColor WCG teknolojisi sayesinde paneller, sRGB renk alanının yüzde 100'ünü, NTSC renk alanının da yüzde 90'ını kapsıyor. İki monitör de zararlı kısa dalga boyundaki mavi ışığı azaltan AOC'nin Low Blue Light (Düşük Mavi Işık) teknolojisine ve titreşimi azaltmak ve gözlerin rahatsız olmaması için PWM (Pulse Width Modulation) yerine DC (direct current- doğrudan akım) ile monitörlerin parlaklığını düzenleyen Flicker-Free Teknolojisine sahip. PDS241 modeli için tavsiye edilen fiyat 199 dolar, PDS271 için de 269 dolar.

Radore, envanteri ile ilk oldu



Radore, bünyesinde yer alan Dell EMC sunucu ve depolama ürünleri, kapasite kullanımını hızla artırmak isteyen işletmeler için fırsatlar sunuyor. Türkiye'de ilk defa Radore tarafından satın alınan Dell Storage SC9000 çözümü, yüksek kapasite ve performans konusunda günümüzün BT standartlarını yakalamak isteyen şirketlere sesleniyor. Radore Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, "Türkiye'de satın alımı

ilk kez Radore tarafından gerçekleştirilen Dell Storage SC9000 ile birçok büyük kurumun ihtiyaçlarına eksiksiz bir şekilde cevap verebiliyoruz. Radore envanterine kattığımız bu çözümle e-posta sunucuları, CRM ve ERP sistemleri gibi veri depolamaya yoğun ihtiyaç duyulan hizmetlerin altyapısında eksiksiz bir performans sunuyoruz" bilgisini verdi. Dell Storage SC9000 büyük ölçekli depolama özelliğiyle,

gelişmiş iş yükleri ve dağıtılmış kurumsal ortamlar için ideal bir çözüm sağlıyor. Dell Storage SC9000, SC serisinin endüstri lideri özelliklerini, çok daha ölçeklenebilir bir sistemde sunuyor. Aynı zamanda yenilikçi bir şekilde tamamı flash ve karma mimariye sahip olan SC9000 serisi, uygulamaların hızında ve performansında öne çıkıyor, özel bulut dağıtımları gibi kesintisiz ortamlar için ideal çözümler sunuyor.

Yetkili satıcılara yönelik bilgilendirmeler hız kesmiyor

DemirDöküm, dijital dönüşüm yatırımları kapsamında Türkiye genelindeki 200 yetkili servisi ile 300 yetkili satıcı ve satış noktasının internet sitesini 1 yılda yenileyip, iş ortakları için DemirClub sosyal ağ platformunu hayata geçirip, ürün ve hizmetleri için Demirdokum.net'i tamamlarken, yetkili satıcılara için de Google AdWords eğitimlerine başladı. Google Türkiye ve DemirDöküm'ün dijital çözüm ortaklarından Smartnet işbirliği ile ilki İstanbul yetkili satıcılarına yönelik gerçekleşen eğitimde DemirDöküm ürün ve hizmetlerinin dijital dünyada nasıl öne çıkarılabileceği aktarıldı. İnternet kullanımı, çevrimiçi alışveriş, tüketici davranışları, alışveriş alışkanlıklarına yönelik bilgilerin de paylaşıldığı eğitimde, internet reklamcılığı, doğru reklam kullanımı, mecraların doğru ve etkin kullanımı da yöntemleriyle gösterildi. DemirDöküm Yönetim Kurulu Üyesi Erdem Ertuna, "Rekabet sayısal büyüme

ile değil, dijital dünyadaki değişime entegre olmakla gerçekleşecek. Tüketici değişimine odaklanmayan, çevrimiçi olmayan şirketler yarışın gerisinde kalacak. Anlık taleplerin hızla geliştiği dijital dünyaya hem biz hem iş ortaklarımız hazırlanmalı, en iyi şekilde entegre olmalıyız" dedi. Ertuna şunları kaydetti; "Her ne kadar tüketicilerimizin satın alma alışkanlıkları mevsimsellik gösterse de internet sitemizle, sosyal medya kanallarımızla, iş ortaklarımızın internet

siteleri ve sosyal ağımları ile hazırlıklarımızı tamamladık. Düzenlediğimiz bu eğitim ile yetkili satıcılarımızın dijitalde gerçekleştirecekleri reklam çalışmaları ile tüketici nezdindeki hatırlanma oranımızı ve satışlarımızı daha da yukarı çıkarmayı hedefliyoruz. İstanbul'da başlattığımız eğitimleri yıl içerisinde diğer bölgelerde de devam ettirmeyi planlıyoruz. Yeni stratejilerimiz ve iş modelimiz ile hedefimiz; dijital dünyada tüketicilerimizin yanında olmak."



ThinkPad[®] X1 YOGA

ULTRA İNCE. ULTRA HAFİF. ULTRA DAYANIKLI.



Windows 10 Pro
6.Nesil Intel® Core™ i7 vPro™ İşlemci
14" WQHD (2560 x 1440) Ekran

www.lenovo.com.tr |     LenovoTurkiye

Lenovo herhangi bir haber vermeden özelliklerde değişiklik yapma hakkını saklı tutmaktadır. Resimdeki modeller sadece tanıtım amaçlıdır. Lenovo fotoğrafik ve tipografik hatalardan sorumlu değildir. Lenovo ve Lenovo Logosu, Lenovo'nun ticari markaları ya da tescilli ticari markalarıdır. ©Lenovo 2017. Tüm hakları saklıdır.

horizon

Bilgi Teknolojileri Ticaret Ltd. Şti. • www.horizonbilisim.com

Lenovo[™]

horizon

BT / haber

haftalık bilgi teknolojisi gazetesi

MERNİS tüm yönleriyle masaya yatırıldı Artık beklenen laf değil iş

• 20 yıllık geçmişiyle MERNİS Projesi masaya yatırıldı. Çeşitli kamu kurum ve kuruluşları yöneticilerinin katıldığı toplantı, MERNİS ile ilgili bir ön olurluk raporu hazırlayacak olan Türkiye Bilişim Vakfı tarafından Ankara'da düzenlendi.

Projeyi yürüten yetkililer kaynak yetersizliğinden yakınıırken, son 3 yılda MERNİS Projesi için tek kuruluş verilmediğini söylediler. 1982 yılından bugüne kadar devletten söz konusu proje için 145 milyar lira ödenek istendi, alınan ise 21 milyar lira.

• Toplantıda çeşitli yönleriyle ele alınan MERNİS ve Ulusal Veritabanı oluşturulması konularında yeni çalışma grupları kurulması gibi görüşler dile getirildi. Ancak, bize göre tartışmaya noktayı DPT Uzmanı Hilmi Gür'ün sözleri koydu.

• Gür, bugüne kadar bu konularda çok sayıda toplantı yapıldığını ve yeteri kadar rapor üretildiğini belirterek "Şimdi yapılması gereken, TBV'nin siyasi otorite üzerinde etkili olabilecek lobi faaliyetlerinde bulunmasıdır" dedi. (Ayrıntılı haber sayfa 4'de)



Sanal tekno festival

• 16-21 Temmuz 1995 tarihleri arasında ABD'nin New Orleans kentinde yapılan CA-World'95 etkinliklerinde Computer Associates Yönetim Kurulu Başkanı Charles B. Wang, bilgisayar endüstrisinin geçmiş 20 yıl içinde yapmış olduğu en kötü hatanın teknolojiyi sorumsuzca kullanmak olduğunu söyledi.

• Charles B. Wang, "Hepimiz, bilgisayar şirketleri, hizmet verenler ve teknoloji kullanıcıları, yeni teknolojiyi oyuncak gibi gördük. İş dünyasının mevcut teknolojiye yapmış olduğu önemli yatırımları gözardı ettik. Bu kapsamda teknolojiyi kötü ve yanlış kullandık" dedi.

• CA-World'95 etkinlikleri kapsamında ABD 41. Başkanı George Bush da bir konuşma yaptı. Daha çok güncel dünya olayları üzerindeki görüşlerini aktaran Bush, teknolojinin bugün için bir güç aracı olduğunu belirtti.

• BT/haber'den Ruşen Yaygın'ın izlediği CA-



CA Yönetim Kurulu Başkanı Charles B. Wang.

World'95 etkinlikleri içinde CA, Unicenter/TNG (The Next Generation) adlı bilgisayar ağlarında yeni kuşak yönetim yazılımını da tanıttı.

(Ayrıntılı haber sayfa 6-7'de)

Internet sorununa Türk Telekom'un yanıtı

Geçtiğimiz sayılarımızda Internet servisi veren bazı kuruluşlara Türk Telekom'un hizmetlerini kesme mesajı gönderildiğine ilişkin haberler gazetemizde yayınlanmıştı. Bu haberleri oluştururken, tek taraflı habercilik yapmamak amacıyla Türk Telekom'un da görüşlerine başvurmuş-tuk. Sorularımızı yazılı isteyen Türk Telekom yetkililerinin yanıtları elimize yeni ulaştı. Türk Telekom Genel Müdürü Cengiz Bulut ve Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Anık'ın imzasını taşıyan Türk Telekom'un açıklamasını aynen yayınıyoruz.

(Ayrıntılı haber sayfa 8'de)

Bu sayıda...

• Kalkınma Planı'nın koordinatörü, DİE (Sayfa 8)

• Apple, rakiplerine savaş açıyor (Sayfa 10)

• Digitâl'da yeni dönem (Sayfa 11)

• EBİ-Marcam işbirliği (Sayfa 12)

• Sümerbank, ana sistem çözümünde Koç-Unisys'i seçti (Sayfa 12)

• Arena, Digital'a ağırlık vereceğini açıkladı (Sayfa 13)

• Can Uğur Ayfer: "Okumayan Köy'ün Kavalcısı (Sayfa 18)

• NovelPden ücretsiz yasallaştırma kampanyası (Arka sayfada)

• Bilgisayar Analiz Merkezi, bayiler arıyor (Arka sayfada)



2004 olimpiyatları, bilgi teknolojisiyle gelecek

2000 Olimpiyatları'nın umutsuzluğunun ardından Türkiye şimdi de 2004 Olimpiyatları'nı almak için kol-ları sıvadı. 2000 Olimpiyatları ülke-miz için ilk denemeydi; deyim ye-rindeyse henüz 'silahlarımızı kuşan-mamıştık'. Dolayısıyla olimpiyatları kağıt üzerinde almaya çalıştık. Oysa 2004'e, bugünden son derece hum-malı bir çalışma başlatılmış durum-da. 2004 Olimpiyatları'nı ülkemize getirmede en önemli silahımız, kuş-kusuz bilgi teknolojileri.

Bu doğrultuda ilk olarak İstan-bul'da bir Olimpiyatevi kuruldu. Olimpiyatevi'nde ve 2004 Olimpi-yatları'na hazırlıkta bilgi teknolojile-ri kullanımına ilişkin, Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi Başkanı Sinan



Türkiye Milli Olimpiyat Komitesi Başkanı Sinan Erdem.

Erdem ile görüştük.

(Ayrıntılı haber sayfa 2'de)

10 milyon kişiye daha vergi numarası Vergi numarasında kapsam genişliyor

Maliye Bakanlığı Gelirler Ge-nel Müdürlüğü'nün yaklaşık 5 milyon vergi mükellefine verdiği tek vergi numarasından sonra 10 milyon kişiye daha tek vergi nu-marası kapsamına alacağı öğe-nildi.

Aralık 1995'de tek vergi numarası verilecek olan 10 milyon va-tandaşın So. 1.0'ü venli... ni kapsamında -SS... pag...ur ve Emekli Sandığı... alan kişile-olacağı öğrenildi. Böyle... 1995 sonunda tek vergi numarası... ların sayısı 15 milyon... (Ayrıntılı haber sayfa 3'de)

Olivetti Modulo.

Tüm hayalleri gerçekleştirebiliriz bir bilgisayar...

Intel 486 ve Pentium 60 MHz işlemciler
RAM, 256 KB bellek
ISA/PCI kartları
EISA/PCI Upg. manada
gigabit hızıyla
CI ve AT güçleme yuvaları
1/2 MB Video RAM
res. 0,28 mm., düşük rad. ekran
MS-DOS 6.2, Windows 3.1
yazılımlarıyla birlikte...

olivetti

SENSORMATIC, BİLİŞİM 500'DEN BİRİNCİLİKLE DÖNDÜ

Entegre güvenlik ve iş zekası teknolojileri sağlayıcısı Sensormatic, Türkiye'nin en büyük bilişim şirketlerinin belirlendiği Bilişim 500'de, "Sistem Entegratörü Görüntü ve Ses Sistemleri Kategorisi"nde birincilik ödülünü kazandı. Bu yıl 18. kez gerçekleştirilen organizasyonda Sensormatic, Türkiye'nin en büyük 500 bilişim şirketi arasında 60. sırada yer aldı.



Citrix'in yeni CEO'su Henshall oldu



Citrix CFO ve COO'su görevlerini yürüten David J. Henshall, yönetim kurulu tarafından CEO olarak atandı. Henshall'ın ataması, eski Citrix CEO'su Kirill Tatarinov'un işten ayrılma kararının ardından geldi. Citrix yönetim kurulu, şirketin uzun vadeli stratejisine ve büyümesine yön

verecek David Henshall liderliğindeki ekibi de belirledi.

ETİD'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Emre Ekmekçi oldu



Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD), yeni Yönetim Kurulu Başkanı olarak Emre Ekmekçi'yi atadı. 2010 yılından beri yaklaşık 7 yıl boyunca görev yapan Hakan Orhun'un görevini üstlenen Emre Ekmekçi, 2016 yılından beri devam ettiği Hepsiburada.com Ticari Grup Başkanlığı görevini de ETİD ile birlikte yürütecek. Emre Ekmekçi, 1999 yılında University of Southern California'da Endüstri Mühendisliği

Bölümü'nü bitirdikten sonra çalışma hayatına Los Angeles'ta film, müzik ve eğlence endüstrilerine servis veren global bir pazarlama ajansında başladı, Hong Kong, Şanghay, Londra ve Paris'teki ofislerinin kurulum ve geliştirilmesinden sorumlu oldu. Sonra New York'ta Columbia Business School'da MBA'ini tamamlayan Ekmekçi, 2010 Mart'ında European Founders Fund ve Rocket Internet grubu ile CityDeal çatısı altında grup satın alma yapısı Sehirfirsati.com'u kurdu. Sehirfirsati.com'un Groupon.com bünyesine girmesinden sonra 1,5 yıl boyunca Groupon/Sehirfirsati.com Türkiye Genel Müdürü ve Doğu Avrupa Bölge Müdürü olarak görev yapan Emre Ekmekçi, 2011-2016 yılları arasında Doğan Online Şirketler Grubu'nda yeni yatırımlardan sorumlu İş Geliştirme Bölüm Başkanı olarak görev yaptı. Nisan 2016'dan itibaren Hepsiburada.com'un Ticari Grup Başkanı görevini yürüten Emre Ekmekçi, Temmuz 2017 itibariyle ETİD'e Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

Teksan'da İK Direktörü Narin oldu



Enerji sektörünün öncü firması Teksan Jeneratör'ün İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörlüğüne Gülner Güral Narin atandı. Dokuz Eylül Üniversitesi Psikolojik Danışmanlık bölümü mezunu olan Gülner Güral Narin, 15 yılı aşkın iş yaşamında yerli ve yabancı şirketlerin İK departmanlarında farklı düzeylerde görevler

üstlendi. Akzo Nobel, Pulse Global ve Bayraktar Grubu'ndaki çalışmalarının ardından, 2011 yılından itibaren Cummins Filtre iş ünitesinin Türkiye organizasyonunun oluşturulmasında görev alan Gülner Güral Narin, Cummins Filtre Türkiye İnsan Kaynakları Müdürü olarak görev yaptı.

Oracle'dan EMEA için istihdam hareketi

Oracle; Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'da bin yeni iş olanağı sunacağını duyurdu. 'Değişim Burada Yaşanır' sloganı ile şirket, bulut bilişim faaliyetlerinin büyümesini desteklemek için yeni nesil satış temsilcilerini arıyor. Bu istihdam arayışının arkasında ise şirketin bir süre önce yayınladığı ve toplam bulut gelirlerinin yüzde 58'e varan oranda artış gösterdiği finansal sonuçları var. İnsan Kaynakları, Pazarlama, İşe Alım, Finans, Tedarik Zinciri

veya Satış rollerinde 2-6 yıl arasında iş deneyimine sahip, farklı deneyim ve profillerden kişileri hedefleyen Oracle, bulut teknolojilerini başarıyla satabilecek yetenekteki adayları işe alacak. Adaylar, oracle.com/experience adresinde bulunan 'Değişim Burada Yaşanır' sayfasını ziyaret ederek EMEA çapında birçok farklı pozisyon için başvuru yapabilecek. Bu arada Oracle, teknolojiye özel ilgi duyan ve bulut bilişimin işletmelere katabileceği

dönüşüme odaklanan yeni mezun seviyesindeki adaylar da arıyor. Oracle EMEA Buluttan Sorumlu Başkan Yardımcısı olan Tino Scholman, konuyla ilgili olarak, "Bin yetenekli kişiye kariyerlerini daha iyi bir noktaya taşıma, mümkün olan en iyi eğitim ve gelişim imkanlarına erişme, dijital etkinliğe geçiş merkezinde olup, hızlı büyüyen bulut şirketi bünyesinde kariyer basamaklarını tırmanma fırsatını vermek istiyoruz" açıklamasını yaptı.

Mavi yakalıya mokasyon bazlı iş arama fırsatı

Kariyer.net, mavi yaka istihdamına yönelik "İşin Olsun" mobil uygulamasını hizmete sundu ve uygulama, AppStore ve Google Play'de yerini aldı. Mavi yaka adayların ve işverenlerin kolayca kullanabileceği bir uygulama olan İşin Olsun ile adaylar, evlerinin yakınındaki işleri kolayca görüyor ve hızlı iş bulabilme fırsatı yakalıyor, uygulamadan yararlanan adaylar, çalışmak istedikleri iş için işverenleri doğrudan arayıp görüşebiliyor. Uygulama, işverenlere ücretsiz ilan yayınlama imkânı da sağlıyor. Kariyer.net Genel Müdürü Fatih Uysal, İşin Olsun uygulamasının adayları aradıkları işe, işverenleri ise aradıkları elemana kısa sürede kavuşturmayı hedefleyen bir proje olduğunu belirterek, şu detayları paylaştı:

"Eleman eksikliği nedeniyle para kaybetmek istemeyen işverenler ile en kısa sürede işe girmek isteyen mavi yaka adayların, doğru zamanda ve doğru platformda bir araya gelmesi kritik. İş arayan mavi yaka adayların ihtiyaçlarını görerek, adaylarla işverenleri zahmetsizce buluşturmak istedik ve Türkiye'de lokasyon bazlı arama özelliğine sahip ilk uygulama olan İşin Olsun'u hayata geçirdik. İşin Olsun; tamamen Türk mühendislerinin imzasını taşıyan, doğru işi doğru insanla hızlıca buluşturan, kullanıcı dostu bir uygulama. Ücretsiz olarak sunduğumuz



bu uygulamaya giren mavi yaka adaylar, lokasyon bazlı arama yapıp işverenlere kolayca ulaşabiliyor. İşverenler de ücretsiz ilan yayınlayarak aradıkları

elemanı bulabiliyor. Bu uygulamanın mavi yaka alanındaki istihdama destek olmasını, istihdam artışına katkı sağlamayı hedefliyoruz."

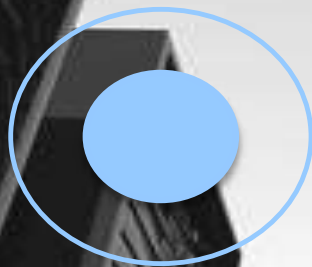
AGiLiS®

MODERNIZE YOUR IT INFRASTRUCTURE

Make new technology adoption
and IT transformation



FASTER



SIMPLER



MORE AGILE



MORE EFFICIENT

DELL EMC

vmware®

veeam

boldonjames
A QinetiQ Company

VERITAS®

Symantec

airwatch
by vmware®

Hewlett Packard
Enterprise

Mellanox
SOLUTIONS GROUP



agilistr



agilistr



agilistr

www.agilis.com.tr
info@agilis.com.tr

Meltem Şahin, Vodafone'a katıldı



Vodafone Türkiye Kurumsal İş Birimi İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine Meltem Şahin getirildi. Son olarak Millenicom Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapan Şahin, Vodafone'un Kurumsal Pazarlama ve Kurumsal Satış ekiplerine liderlik edeceği gibi, şirketin "Yarına Hazırım Platformu" ve "Akıllı Şehirler" gibi kurumsal programlarını

da yönetecek. Millenicom'a katılmadan önce 10 yıl boyunca Turkcell bünyesinde pazarlama ve müşteri deneyimi alanlarında farklı deneyimleri olan Şahin, Superonline Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı, Eğlence ve IoT Servisleri Direktörlüğü, Müşteri Deneyimi Direktörlüğü gibi görevler üstlenirken, Müşteri Merkezli Dönüşüm Programı'na da liderlik etti. Ege Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünden mezun olan, Bilkent Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansı programını tamamlayan Şahin, Sony Ericsson ile Procter & Gamble şirketlerinde de çeşitli yerel ve küresel görevler üstlendi.

İK Direktörü Öztürk oldu



Entegre güvenlik şirketi Kale Endüstri Holding'in İnsan Kaynakları Direktörü Yılmaz Öztürk oldu. Öztürk, daha önce Toprak Holding, PepsiCo, Danone ve Eczacıbaşı Yapı Grubu'nda insan kaynakları yöneticiliği yapmıştı. Deniz Harp Okulu Yöneylem Araştırması ve Yönetim Bölümü'nden mezun olan Öztürk, kariyerine deniz subayı olarak başladı. Toprak Holding İnsan Kaynakları Yöneticiliği ile özel sektöre adım atan Öztürk, ardından 17 yıl boyunca PepsiCo ve Danone şirketlerinde İnsan Kaynakları alanında çeşitli görevler üstlendi. Öztürk, bu şirketlerde sırasıyla Fabrika İnsan Kaynakları Müdürlüğü, Satış İnsan Kaynakları Müdürlüğü, Türkiye İnsan Kaynakları Direktörlüğü, Doğu Akdeniz Bölge İnsan Kaynakları Direktörlüğü ve Orta Avrupa İnsan Kaynakları Direktörlüğü görevlerinde bulundu.

Kadınların istihdamında geride kalıyoruz

Türkiye'de kadın istihdamını artırma odaklı yatırımlar desteklenirken, kadınların işgücüne katılım oranları da yükseliyor. Ancak OECD'nin "Bir Bakışta Devlet 2017" raporuna göre, Türkiye kadın istihdamı konusunda OECD ülkelerinin çok gerisinde. Medya Takip Merkezi (MTM) de Türk medyasına yansıyan kadın istihdamı haberlerini ele aldı. OECD raporuna göre, Türkiye yüzde 33.8'lik kadın istihdamı oranıyla OECD'ye üye ülkelerin genel ortalamasında sonuncu



sırada yer aldı. Kadınların kamuda en az temsil edildiği diğer ülkeler arasında ise Yunanistan, Slovenya ve Lüksemburg var. Sıralamaya katılan 32 ülkenin genel ortalamasına bakıldığında, kamu sektöründe çalışanların yüzde 53'ünü kadınlar oluştururken, yerel yönetimler

de hesaba katıldığında bu oran yüzde 58 oldu. MTM raporuna göre, Ocak ayından itibaren kadın istihdamı haberleri medyada toplamda 38 bin 141 habere konu olurken, yazılı basında 8 bin 650, görsel basında basında 976, internet medyasında 28 bin 515 haberle yer aldı.

Enerjik girişimcilere destek için işbirliği



Enerjisa, enerji sektöründe geliştirilecek projeleri destekleme hedefiyle ITÜ ARI Teknokent Çekirdek ile işbirliği gerçekleştirdi. 2015 yılından bu yana Enerjisa'da çalışan iç girişimcileri NAR Kurumsal Girişimcilik Programı ile destekleyen Enerjisa, bu yeni çalışma ile ITÜ Çekirdek ile birlikte bu sefer tüm Türkiye'den projeleri toplayacak. Açık inovasyon konusuna yeni bir bakış açısı getiren bu yaklaşımla Enerjisa, Kasım ayında altıncısı gerçekleştirilecek Big Bang yarışmasında başarılı girişimlere "Enerjisa Girişimcilik Özel Ödülü" verecek. Enerji sektörünün stratejik önemine dikkat çeken Enerjisa Teknoloji ve Müşteri Çözümleri Başkanı Gül Erol, "Enerjisa'yı inovasyonun her aşamasında güçlü bir partner, mentor ve sponsor olarak

konumluyoruz. ITÜ Erken Aşama Kuluçka Merkezi ile toplayacağımız fikirler, enerji sektöründe uzman Enerjisalılar'ın mentorluğuyla geliştirilebilecek, başarılı ve gelecek vadeden projelere maddi destek de sağlayacağız" bilgisini verdi. Gül Erol, "Tüm Türkiye'den ITÜ Çekirdek'e gelip desteklenen sayısız girişimci ile birlikte çalışma fırsatı bulacağımız için çok heyecanlıyız" dedi.

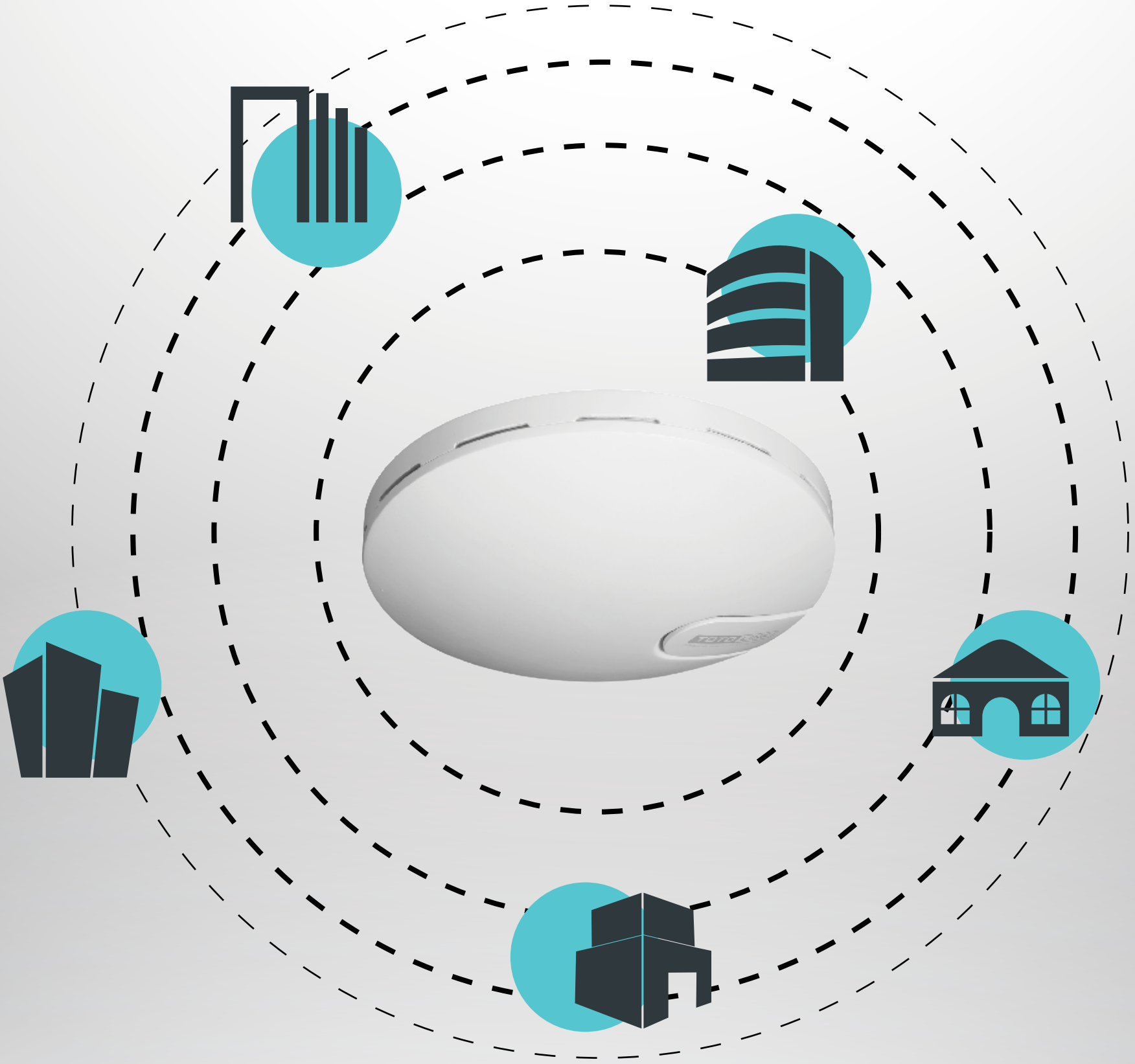
Başvuruda son tarih 19 Ağustos

Bu işbirliği kapsamında ITÜ Çekirdek'e katılıp, Big Bang 2017'de yarışmak isteyen tüm girişimciler, 19 Ağustos'a kadar www.itucekirdek.com adresinden "genel başvuru" kategorisinden enerji sektörüyle ilgili başvurularını gerçekleştirebilecek. İşbirliği ile ilgili bilgi veren ITÜ ARI Teknokent Genel Müdür

Yardımcısı Doç. Dr. Deniz Tunçalp, şunları söyledi: "Türkiye'nin başlangıç aşamasındaki en iyi girişimcilerini bulup, onları geliştirip, daha kapsamlı işler yapmaları için kurumsal firmalarla ve yatırımcılarla bir araya getiriyor, destekliyoruz. Büyük ölçekli firmaların ise girişimcilerle birlikte çalışabilmeleri için ortak programlar oluşturuyoruz. Girişimcilerimizin ödül ve yatırım niteliğindeki kaynaklara ulaştığı Big Bang yarışması da, toplamda girişimcilere ulaştırdığı kaynak ile dünyanın ilk üç girişimcilik yarışması arasında. Enerjisa'nın enerji sektöründeki bilgi ve deneyimini yanımıza alarak enerji ve enerjiyle ilişkili tüm alanlarda yeni teknolojiler, uygulamalar ve iş modelleri geliştirecek girişimcilerin yetişmesine katkıda bulunacağız."

TOTO LINK

The Smartest Network Device



Totolink N9 300Mbps Çok uzun menzil Tavan Alan Geniřletici

Teknik Özellikler

- IEEE 802.11 n/g/b standartlarına uygunluk
- 300Mbps kablosuz veri aktarım hızı
- Fonksiyonel ve duvara kolay montajlı tasarım
- Soft AC denetleyicisi ile çoklu ürün kontrolü
- 64/128-bit WEP, WPA, WPA2 and WPA/WPA2 (TKIP+AES) güvenlik desteği
- Çoklu SSID
- Bridge/Repeater/WDS modları
- 802.3af PoE güç kaynağı sayesinde kablosuz montaj
- Tüm akıllı telefon ve tabletlere şarj uyumlu USB2.0 çıkışı

ETKİNLİK TAKVİMİ!

powered by radore

BThaber

ETKİNLİKLER YURTIÇİ

24 Ağustos 2017 Dijital Ekosistem: IoT ve M2M İstanbul AYRINTILI BİLGİ: www.teknolojiplatformlari.com.tr	14 Eylül 2017 BTvizyon Adana Toplantısı Adana AYRINTILI BİLGİ: www.btvizyon.com.tr	14 Eylül 2017 TIBCO Digital Insight Türkiye Wyndham Hotel Grand Levent, İstanbul AYRINTILI BİLGİ: www.tinyurl.com/infolitik	26 Eylül 2017 BTvizyon Erzurum Toplantısı Erzurum AYRINTILI BİLGİ: www.btvizyon.com.tr	5 Ekim 2017 BTvizyon Ankara Toplantısı Ankara AYRINTILI BİLGİ: www.btvizyon.com.tr
5 Ekim 2017 360 Analitik Vizyon Semineri 2017 İstanbul Kozyatağı Hilton AYRINTILI BİLGİ: www.aims.com.tr	19 Ekim 2017 3.e-BEYAS 2017 Kurumsal Dinamikler Çerçevesinde Bilgi Sistemleri ve Bilişim Yönetimi: Beklentiler ve Yeni Yaklaşımlar Sempozyumu Ankara AYRINTILI BİLGİ: www.ebeyas.org	7 - 8 Kasım 2017 Bilişim Zirvesi 2017 İstanbul Kongre Merkezi / İstanbul AYRINTILI BİLGİ: www.bilisimzirvesi.com.tr	12 Aralık 2017 BTvizyon Girne Toplantısı Kıbrıs AYRINTILI BİLGİ: www.btvizyon.com.tr	

ETKİNLİKLER YURTDIŞI

18 - 20 Ağustos 2017 Wonder Women Tech Long Beach, ABD AYRINTILI BİLGİ: www.wonderwomentech.com	22 - 26 Ağustos 2017 Gamescom 2017 Köln, Almanya AYRINTILI BİLGİ: www.gamescom-cologne.com/ gamescom/index-9.php	27 - 31 Ağustos 2017 VMworld 2017 Mandalay Bay- Las Vegas, ABD AYRINTILI BİLGİ: www.vmworld.com/en/us/index.html?	1 - 6 Eylül 2017 IFA Berlin, Almanya AYRINTILI BİLGİ: www.b2b.ifa-berlin.com/en/
--	--	--	---

Bilişimde takma ad/ Popüler İnternet tarayıcı servislerinden biri		Mobilyanın uzunluğunca konulan dar ayak/ Türk Malı kısaca		iki anlamında/ Belge, yazılı kağıt		Science (Fen), (Teknoloji), (Mühendislik) ve Matematik oluşun kuruluş/ Memory Card kısaca		Almanya plakası/ Romanya'da bir kent		Web üzerindeki kaynakları belirtmek için kullanılan referans
									Beş duyu organdan biri	
Bir kimsenin yazıyı yazdığını onayladığını belirtme işareti/ Bir nota					Aynı şehrin takımları arasındaki oyun/ (..) Ölçeği askeri bir alet					
		Mesafe/ (C..)Gerçek zamanlı görüşmek için kullanılan terim				Bir ağaç türü				
Saint Helena'nın plakası/ Matematikte tam sayılar kütmesi			Büyük erkek kardeş/ Retweet kısaca				Dirty Rave Kids kısaca/ işaret			
	Ön karşıtı					Van't Hoff faktörü simgesi		(.. link) Bir fiber optik terimi		Mühendis cetveli
E-mail'lere dosya ekleyerek gönderme işlemi										


Bulmacanın sonuçlarına
[facebook.com/BThaber](https://www.facebook.com/BThaber)
sayfamızdan ulaşabilirsiniz.

Artı ve Artı Teknoloji Hizmetleri 19 Yıldır Yanınızda

En Yeni Kurumsal BT Çözümleri

Dünyanın
en ince çevrilebilir
iş bilgisayarı
EliteBook x360

Hızlı. Güvenli.
Yeni vazgeçilmez gözdeniz.

 **Windows Pro**



İz bırakan tasarım



Çok yönlü kullanım



Geliştirilmiş Koruma



Ziyadesiyle sıcak bir haftadan merhaba,

Tatile gidenler haklı olarak gündemden bihaber ve haksız da değiller. Zira seyahat sitesi momondo.com.tr seyahat tutkunlarının sosyal medya kullanımını araştırmış. Buna göre tatil sırasında en çok fotoğraf paylaşan ikinci ülke Türkiye. Bu arada, tatilde kafamızı dağıtmak için haberleri takip etmeye de ara verdiğimiz gerçeği ortaya çıkmış, ki haksız da değiliz. Araştırmanın sonuçlarını değerlendiren momondo Türkiye sözcüsü Serpil Öztürk, her yıl Türkiye dahil 23 ülkede gerçekleştirdikleri 'Uluslararası Seyahat Araştırması'nın önemli detayları ortaya koyduğunu belirtmiş ve eklemiş: "Türkiye'de binden fazla katılımcının yanıtlarına göre, tatilde haberlerden uzak durmayı başarsak da sosyal medyadan ve iş hayatından uzak kalamıyoruz. Mobil cihazları kapatıp teknolojiye ara vermekte ise dünya sıralamasında sonlarda yer alıyoruz." İş ve gündem, tatil dinlemez...

Neyse, içimizi açacak haberlere geçeyim. Zira Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV), nikâh ürünleri ile çocukların eğitimine destek olmaya davet ediyor herkesi. Yani özel günler ve hediyeler için TEGV ürünlerini tercih ederek hepimiz eğitime destek verebiliriz. Hem hediyeelik eşyalardan tebrik kartlarına, not defterlerinden kupalara kadar çok geniş ürün yelpazesi sunan TEGV, hediye seçimini böylece daha eğlenceli hale getiriyor. İpuçlarım bu kadar, TEGV'in sunduğu Nikah Ürünleri'ni ve Neşeli Ürünler'i www.emagaza.tegv.org sitesinden inceleyebilir, üstüne e-mağazadan alışveriş yapabilirsin, ki bilirim sen çok seversin.

Gelelim haftanın çevreci başlıklarına... Vestel Beyaz Eşya tarafından başlatılan 'Su Yönetimi' çalışmaları, ISO 14046 Su Ayak izi onay belgesi

Hediye seçimi de eğlenceli oluyor!

olarak tescillenmiş. Bu onay belgesi ile Vestel de beyaz eşya sektöründe Türkiye'de ilk 'Su Ayak izi' onay belgesini alan firma olmuş. 2016 yılında Vestel tarafından başlatılan 'Su Yönetimi' çalışmaları, Vestel Beyaz Eşya ürünlerinin üretilmesi ve çeşitli hizmetler için kullanılan temiz su miktarı ve kirlenilen su miktarı ölçülerek hesaplanmış. İlk olarak "ISO 14064: 3 Sera Gazı Emisyonlarını Doğrulama ve Onaylatma" sürecini tamamlayan Vestel de "ISO 14046 Su Ayak izi" onaylatma sürecini başarı ile tamamlayarak kendi faydası ayrı, ama dileriz sektöre de öncülük etmiş Vestel Beyaz Eşya; geliştirdiği su



birlikte yürüttüğü Bayer Genç Bilim Elçileri Projesi'nin gezici birimi olan Bilim Tohumları Ekibi, Ankara'da çocuklarla buluşmuş. Proje için özel tasarlanan araçları ve

buluşacak, 2017 yılında 5 bin çocuğa daha ulaşip, sorgulamanın ve merakın önemi konusunda daha fazla öğrenciyi bilinçlendirmeyi hedefliyormuş. Bu kadar da değil... Bu sayede, gelelim ödüllere... Vodafone, reklam ve pazarlama



tasarruflu çevre dostu bulaşık ve çamaşır makineleri ile tüketiciye fayda sağlıyor malum. 'Su ayak izi nedir?' diye soracağını tahmin ediyorum, işte yanıtım: Bir mal veya hizmet üretmek için kullanılan, buharlaşma dahil, tatlı su miktarının tüm tedarik zinciri içindeki ölçümünü ifade ediyor ve hammaddenin işlenmesinden, doğrudan operasyonlara ve tüketicinin ürünü kullanmasına kadar geçen tüm süreci kapsıyor, bu da aklımızda olsun. Gurur veren, örnek olmasını dilediğim haberlere devam edeyim. Bayer'in Toplum Gönüllüleri Vakfı (TOG) ile

ekipmanıyla Ankara Toplum Merkezi'nde 50 dezavantajlı çocukla bir araya gelen ekip, özellikle 9-12 yaş grubu çocuklarla eğlenceli bilim etkinlikleri gerçekleştirmiş. Çocukların doğa olayları başta olmak üzere etraflarında olup bitenleri sorgulaması ve araştırması hedeflenen etkinliklerde, Bayer Genç Bilim Elçileri Projesi Bilim Tohumları Ekibi'nde gönüllülük yapan üniversite öğrencisi Toplum Gönüllüsü gençler yer almış. Bilim Tohumları Ekibi, Ankara'nın ardından Mersin, Kayseri, Karaman Amasya ve Burdur'da çocuklarla



dünyasında yaratıcılığın zirvesi olarak kabul edilen Cannes Lions Uluslararası Yaratıcılık Festivali'nde bu yıl da önemli bir başarıya imza atmış. Y&R Team Red İstanbul tarafından Vodafone için hazırlanan ve Vodafone'un geniş 4.5G kapsama gücüne dikkat çeken "Özür Dileriz" (Sorry) temalı yaratıcı kampanya, "İlan" ve "Açıkhava" kategorilerinde toplam 5 kısa liste (shortlist) ve bir Bronz Aslan almış. Siber güvenlik şirketi Forcepoint, Yeni Nesil Güvenlik Duvarı (Next Generation Firewall – NGFW) ürünü ile uluslararası çapta başarısını

kanıtlamış, hem Vizyon Bütünlüğü hem Yönetim Kabiliyeti kriterlerinde gelişim ile Gartner'in Magic Quadrant'ında Kurum Ağ Güvenlik Duvarı kategorisinde 'Lider' (Visionary) olarak gösterilmiş. Teleperformance ise Everest Group'un dış kaynak çağrı merkezi PEAK Matrisi'nde geçtiğimiz yıl yaptığı çalışmalar kapsamında tüm kriterlerde en yüksek skoru elde etmiş. PEAK Matrisi; dış kaynak CRM ve çağrı merkezi sektöründeki firmaların uygulama yeterliliğini ve bu yeterliliği pazar performansına dönüştürebilme yetkinliğini ölçümlüyormuş. Teleperformance da işte tam bu alanda alınabilecek en yüksek skoru elde ederek, altı temel endüstrideki diğer firmaları geride bırakmış ve PEAK Matrisi'nin zirvesine yerleşmiş. Böylece, Everest'in küresel çalışmasında üst üste dördüncü kez "Dünya Lideri" seçilmiş.



Bu haftaya yine önemli ve okunması keyifli bir kitapla nokta koyuyorum. Çünkü Pena Yayınları tarafından yayınlandığı günden beri çok satan, yazar Allam Percy'nin kitabı "Her Güne Bir Shakespeare" yeni kapak tasarımıyla yeniden yayımlanmış. Yazar, verdiği 72 reçeteye günlük hayatta uygulanabilecek pratik felsefi bilgiler sunuyor. Derdimiz tamam, ama ilacımız biraz olsun kitapta, okuyalım o vakit...

Yeni haftada yeniliklerle buluşalım,

BThaber

BThaber Yayıncılık ve Etkinlik Hizmetleri A.Ş. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışlıları Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü

Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Editör

Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen

Tuğçe Erarslan
tugcee@bthaber.com.tr

Online Editör

Ferit Çelik
feritc@bthaber.com.tr

Video Editör

Efe Çevikoğulları
efec@bthaber.com.tr

REKLAM SATIŞ GRUBU

Reklam Satış Grup Müdürü
Abdurrahman Koyuncu
Proje Satış Yöneticisi
Kutay Göçe
Reklam Rezervasyon Sorumlusu
Suzan Bilken
BThaber Şirketler Grubu Ankara Temsilcisi
Funda Koyuncu

Yönetim Yeri:
BThaber Yayıncılık ve Etkinlik Hizmetleri A.Ş.
Fethi Mah. Tahralı Sokak Kavaklı Plaza C Blok 7/5 34704
Ataşehir/İSTANBUL
Telefon: (0216) 291 13 90

Ankara Ofisi:
Adres : Nergis Sok Via Flat İş Merkezi No:7/2 Söğütözü-Ankara
Telefon: (0312) 258 64 24 / Faks: (0312) 258 63 02

ISSN 1300-6495

YIL 22
SAYI 1132
31 Temmuz - 6 Ağustos
2017

www.bthaber.com

in www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter twitter.com/bthaber
f www.facebook.com/BThaber

Okur Temsilcisi
Behçet Envarlı
benvarli@tbv.org.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

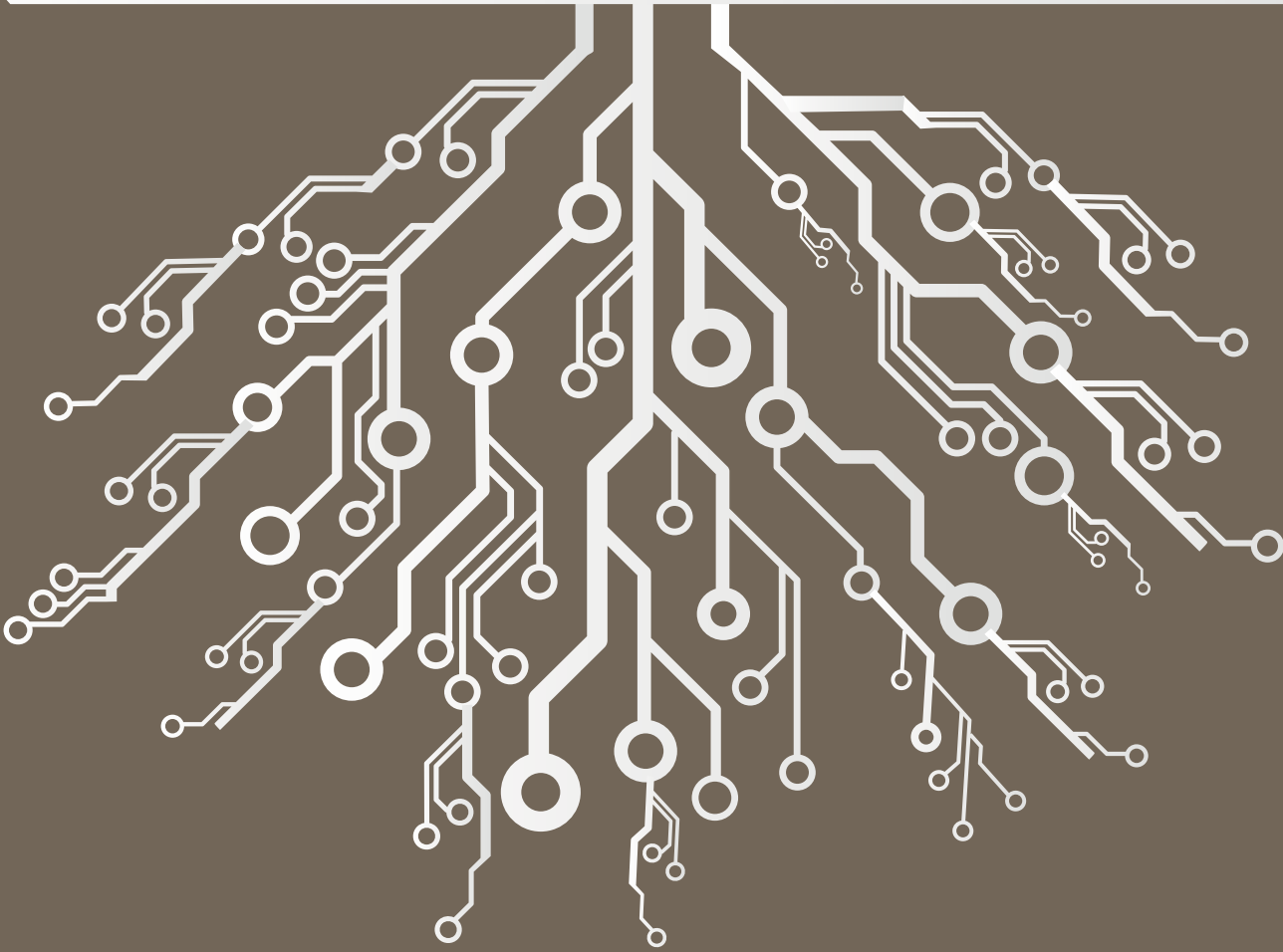
Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

ŞİRKETİNİZ BÜYÜYOR, OFİSLERİNİZ AÇILIYOR.



Peki ofisleriniz arasında bağlantı nasıl kuruluyor?

İşNet MPLS VPN'e geçin, tüm ofisleriniz arasında mesafe uzak da olsa güvenli ve hızlı bağlantı kurun. Şirket bilgilerinize dışarıdan müdahale olmasın, bağlantı hızınız hep en yüksek seviyede kalsın.



Simple work and simple technology for productivity

Companies that simplify the complexity of technology's integration with business are the result of speed and agility. In any sector, information technologies lie at the heart of all companies' business processes. So business and technology are now integrated. With the suppression of the competition, the concept of "simple business and simple technology" grows for the companies that have to be fast and agile. BT Information Marketing Manager Zuhallıçan, who provided simple technology-oriented approaches to the needs of the companies in this direction, answered our questions.

Where does the need for simplicity come from?

A common goal of all units such as production, sales, marketing, finance of a company is to acquire knowledge about itself and ultimately increase its productivity and growth. In this direction, all units benefit from different IT applications. The information generated by all units must also make sense for everyone. Thus, a complex structure emerges and the complexity needs to be simplified. Companies that adopt the concepts of simple business, simple technology and simple transformation are successful. Here, companies that suffer from these issues, BT Information with 12 years of experience helps out. It is not possible to perform digital transformation without zooming in with the business. Of course, you should not forget the security at every level when you do this.

What is the basis of the methodology of simplification?

Digital transformation has a process of simplification in itself. For example, if your patch management method is not simple, fast, and agile, they can get into it from the chimney even if you close the door for attacks. Rapid and effective processes must be followed against security threats that affect all users and endpoints. So, on the basis of methodology lies speed, agility and simplicity.

Which scales of companies

are addressed with this methodology?

We have always worked with companies on a corporate scale on these issues. However, with our new cloud-based solutions, we have become able to serve companies in the middle and over the middle scale. BT Information can also provide services to medium scale companies with the knowledge gained from large scale companies. In fact, the needs of companies in every scale are the same. Only the size of your need varies. The basic needs are to feed decision support policies with the same technology to produce meaningful data on the job and with real-time transparent reporting.

Does public have the same needs?

The needs of all institutions, including the public, are the same. The need is always to ensure that the end user is able to do what he or she wants and do it safely and clearly. It also ensures that the resulting data are transformed into useful data. Public institutions, such as large corporations, have also adopted simple technology and simple business concepts. Everything looks complicated at the back end of the institution, but everything has to be simple at the front end. It is now desirable to make applications within institutions easy to use, just like mobile applications. While user experience changes habits rapidly, it is provided with the ability to safely adapt to it at work.

Where does the experience of BT Knowledge come from?

This experience comes from our employees within. Our colleagues we work with have long years of professional life, an intensive experience and the ability to direct the sector. These friends also transfer their knowledge and experience to our new friends. Of course, our business partners, who offer innovative solutions like Ivanti, Atos, Exastax, CA, Moogsoft, have a big role here, as well.

Comparing opportunities empowers the consumer

Hangikredi.com, which focuses

on providing a service that is as competent as a bank on its own platform, with the goal of creating benefits for many of the topics for a bank, allows consumers to compare these topics. "Some banks even express that we have created better value, sometimes even better than they have gained from their own organic platforms as net customer revenue." stated General Manager of Hangikredi.com Yılmaz Sonışık and reminded that, for example, a customer applying for a loan could go back and open a credit account and apply for a credit card As Yılmaz Sonışık, who makes the comment of "the total value created for the bank at this point is more and for a longer term." pointed out that the mobile applications of the banks know the customers' needs and can make offers with smart systems. Offers that come with the mobile applications may not be the most appropriate offers on the market to meet your current needs. "This is why it is very important to look at the whole market and make comparisons for this reason." said Yılmaz Sonışık and pointed out that the contents of the mobile interface are complementary and user-friendly. We discussed the 2017 agenda and the new titles of the Hangikredi.com structure with Yılmaz Sonışık:

How do you evaluate 2017?

The first half was pretty good. We were always progressing on demand loans and that was our flag ship. But now we are focusing on different products beside the loans. In this context, we are focusing on improving our ties with insurance companies and improving internet tariffs titles. We have also added electricity to our portfolio. If you have an average of 82 TL per month via the light of EPDK, you can see that you are in a position to be a free consumer. That is why we can say that the vast majority of the subscription volume recognizes the opportunity to become 'free consumers'. Energy companies need to manage this potential well. Because there are different breaks in distribution, energy production and retail as EPDK makes new decisions.

These companies need to be able to reach the end user and manage the processes correctly. But at the end, it is not a great motivation for the end user because the amount reflected to the customers' bill is just 5%. We need to explain this in a good and correct way, make them free consumers and earn a 5% share. I receiving electricity from company B instead of company A does not mean my electricity being cut off during this transition. Because there is only one distributor and this is under the state guarantee. This information has not been adequately explained to the last consumer. Retail companies in the energy market are limited in communication to promote this. These companies' own ERP and CRM structures are not sufficient for this. For this reason, they are hesitant to focus on individual customers. For this reason, hangikredi.com is an important opportunity for energy companies.

What kind of an opportunity is that?

Customers who are looking for housing loans or taking housing loans will own houses somehow at the end of the day. They can have the right to become free consumers after 6 months on average. You have a very lively customer data and mass. In addition, energy companies do not have a history of detailing information which they can engage in marketing activities in order to communicate with the end user. This is our job. We are not a finance company, our business is marketing. We are mediating for credits, but we are not a finance or insurance company or an internet service provider. Instead, we are their digital marketing company as a bridge between users and related institutions for all of this. BDDK uses the term 'intermediary institution that carries out digital marketing activities' to describe us. This is the point we are defined within the scope of support services. When we look at the energy market within the scope of EPDK, the same goes for energy companies, as well. We offer a great opportunity for them. Without making an investment in them, we can

reach a serious customer base with a business partnership that they will build with us and we can provide a quick transfer of live data there. Another benefit we can provide to energy companies is our informing services. In a way, we are doing video marketing to explain how to be a free consumer in the energy sector and we are trying to explain this business by videos. We focused on digitalizing and visualizing the content we wrote with our team. Thus, we provide a quick awareness by transferring the desired message to the end user in a short and clear way with the content video to be produced. This is an important opportunity for the sector, the company and the individual. We have the opportunity to tell this to the 4 million users who visit our site every month.

Do you think you will include the BES in the system, especially being compulsory in the public sector?

In compulsory participation, we see that about 70-80% of the insured quit the program. This indicates that the investment has not yet been sufficiently socially told that it can be done with BES. However, the healthiest investment when we look for long term is BES. The longer you stay in this system, the more valuable your money is. The contribution of the state is huge and important. But awareness on this issue is weak. However, rather than saying 'I am getting a cut off 100 TL from my salary.', it may be possible to obtain a higher return with the contribution of the BES fund on it, saying 'I am putting 100 TL against a saving of 125 TL.' We have contacts with BES companies, but when you get to the end user there is not enough search volume for individual retirement. So it is not very meaningful for us to be able to design business in this title. We need to explain this and this creates a serious opportunity in the heading of 'video learning' that we will do with BES companies. In general, financial literacy in Turkey is already weak and there is insufficient information about 'how I can benefit myself in the financial environment'.

poldy

Simply Managing Diversity

birlikte büyüyeceği iş ortakları arıyor

İnsan kaynakları yönetimini yazılım çözümleri ile verimli ve etkili kılan, 24 yıldır Türkiye’de yüzlerce şirketin tercihi olan Poldy, İstanbul ve Bursa’daki genişleme stratejisine bağlı olarak birlikte büyüyeceği iş ortakları arıyor.

Yazılım / donanım sektöründe çözüm ve hizmet sağlayıcısı olarak İstanbul ve/veya Bursa’da faaliyet gösteren, bu illerde yerleşik ofisi ya da temsilciliği olan, tüzel kimlik sahibi girişimciler, Poldy’nin yeni iş modelinin bir parçası olarak büyümek için

www.poldy.com.tr/isortakligibasvurusu

adresinden başvuru yapılabilir.

29 Ağustos 2017 tarihine kadar yapılacak başvurular değerlendirmeye alınacak ve uygun bulunanlara 6 Eylül 2017 itibariyle ayrıntılı bilgi verilmek üzere dönüş sağlanacaktır.

'Such' education in this age is a must!

TINK, which brings together technology and people in its name, will have a different view point in education together with this year's education period. Technology and Human College (TINK) founder and CEO Zeynep Dereli, who emphasized that they created this education structure by searching for answers such as where the people should be located and what competencies they should have in the age of technology, stated that people who invest consciously on their humanistic capabilities as well as being able to use the technology are important. Because the machine will already do the things that the machines can do from now on, but the sense of empathy of the person is the basic feature that differentiates the machine from the human. That's why M2M is not the end of the employment market; it is actually the beginning of a new era in education. Zeynep Dereli said that the concept of life-long education would be so real and we discussed the TINK structure, targets, students, parents and trainers:

How did you actualize the TINK college structure? Which age group do you address?

You need to create the need in every area first, you have to do it correctly, and then

the demand comes. It is also important to guide people in this regard and to make them aware of themselves. I also had the courage to move on this path. This year we started working at our first school in Sancaktepe. We have only one school in this period, but from now on we will have more. However, we will not give a franchise and we will operate our branches ourselves. We will offer 5 years of high school education with our education and preparation classes from the 9th grade to the 12th grade.

What are the differentiating elements of your training content?

We have been studying this curriculum for two years and we continue to work on it. In writing code, we focus on a set of profound details about how to present many titles and when. All these titles have to be focused on and you can teach these details very easily to the children in the age group I mentioned. In this day and age, the university can be too late to learn all this. This training is not just about writing code. By writing a code, you will be a medium level codec in the future. However, we dream of much more for our graduates.

Could you elaborate?

We want them to be

individuals who think algorithmically, integrate with the business world and understand the needs of the business world and can create the need and awareness and sell solutions and understand marketing. The business world is expecting that, too, before universities want the right information awareness to develop. This is our way to go and 14 is a good age for this. We will support them in our workshops to transfer codes to the hardware. It is our priority to make sure they see the whole thing integrated. In this respect, we do not only teach and develop the ability to write code, we want to improve it via the 'maker' notion. By 'Maker', we do not mean to present a few robotic kits. The expectations and demands of our students and parents are very different. When we present all this, we also care about university success. The students should be able to go to the universities with the most competent students. Our priority is that they can train in good schools and make their choices in a rational way. That is, they must know how to progress by knowing their competencies. We aim to create a model that is good and exemplary in order to provide an appropriate solution to the needs of the business community in the

real sense of competent HR.

What kind of curriculum do you follow?

As I pointed out, we have been working on this project for two years. We waited for the MEB curriculum, because you have to work with the Ministry of Education, cooperating with MEB curriculum. While we were preparing the curriculum, we got the ideas of people working in the sector. There is the concept of 'Flipped Learning'. It is an educational system in which the student watches videotapes of lectures before going to class, has an idea on course content and is ready to apply when he goes to class. A few institutions in Turkey are trying to do this at the university level, but this tendency will gradually develop on the high school side. What distinguishes us is the technology part. Because there are already studies on other issues, but there is none in technology. We focused on creating a concept that is 'first' in Turkey, in which we have literally sat down and discussed how the education should be given, in what order, what software language should be used, what should be done in the 'maker' title and all of the questions were answered by the team after a long term study. This is not to be



Teknoloji ve İnsan Koleji (TINK)
kurucusu ve CEO'su
Zeynep Dereli

done by taking an example from the United States and making it Turkish. On the contrary, it has to be completely exclusive to Turkey. How are you going to stand in the way of this global industrial revolution already with a copied system? In the meantime, the Turkish people are already prominent in creativity in many ways. I believe that the geography we live in may have caused us to miss previous revolutions, but this geography is also a great advantage today. We need to see this change as well. We are a society that adapts so quickly to innovations that even problems do not hinder the process. The other countries of our geography do not have the agility and ability of Turkey. We have this ability as a public.

Steady increase remains its power in R&D expenditures

The Minister of Science, Industry and Technology, who made a statement on R&D expenditures, Dr. Faruk Özlü emphasized that the expenditures made by the central government budget in 2016 realized as 7 billion 508 million TL with an increase of 21.6% compared to the previous year. Accordingly, the share of expenditures realized for R&D activities from the central government budget of 2016 was 1.14. According to the estimates made on the basis of the budget initial allocations, the initial

allowance allocated for R&D from the central government budget of 2017 is 8 billion 174 million TL. According to the information given by Minister Özlü, the total of tax reductions and exemptions for R&D activities is expected to be 1 billion 927 million TL in 2016 while indirect R&D support for 2017 is expected to be 2 billion 141 million TL.

When initial allocations for R&D were classified by the central government budget, the maximum allowance for 2017 was allocated to General

Information Development (financed from General University Funds) by 36%. This is followed by defense with 21.2%, industrial production and technology with 9.9%, education with 6.6%, transportation, telecommunications and other infrastructures with 6.3% and agriculture with 5.3%.

Target: A technology-producing industry

Pointing towards the increase in support for R&D, Minister Özlü said that: "We are aiming to increase the share

of R&D expenditures in GDP to 2% and 3% in the following period. It is of utmost importance that the state collects R&D expenditures under a single account. There is a need for a system that is managed and monitored from one hand."

Recalling that the law was issued for the purpose of supporting the development and production of the industry after the Law on R&D reform and the Law on Industrial Property, which were enacted last year, Özlü stated that: "All articles in this law include

important regulations and incentives that will eliminate obstacles in the way of our industrialists, encourage them to produce, export, innovate and R&D. We are targeting an industry that produces technology, we expect Turkish industrialists to pay special attention to this issue and we expect to give more importance to R&D and innovation in medium and long term planning. R&D and innovation are the only way to increase the share of high technology products in our 4% of exports."

innovera

MÜŞTERİLERİNİN GÜVENİ İLE GÜVENLİĞİN ZİRVESİNDE

Innovera, Bilişim 500 Araştırması'nda en büyük bilişim şirketleri arasında 72. sıraya yükselerek tüm **güvenlik entegratörleri** arasında **birinci sırada** olmanın gururunu yaşıyor.

innovera BAŞARISININ ANAHTARI



TEKNOLOJİK KARMAŞAYI ÇÖZEN BÜTÜNSEL YAKLAŞIM

Kurumların sayıları 15 ilâ 70 arasında değişen güvenlik ürünü kullandığı komplike güvenlik dünyasında Innovera, laboratuvarlarında gerçekleştirdiği sayısız testle en iyi çözümleri müşterileri için seçip sektördeki en geniş kadroyla gerekli uzmanlığı sağlıyor.



GÜVENLİK HİZMETLERİYLE ZAMANINDA TEST, DOĞRU SÜREÇ, ETKİLİ EĞİTİM

Hiçbir ürünü doğru servislerle birleştirmeden çözüme dönüştürmenin mümkün olmadığı güvenlik dünyasında Innovera, güvenlik kültürü oluşturmaktan, doğru süreçlere dayalı implementasyona, yönetilen hizmetlere, pentestlere kadar komple servis portföyü ile müşterilerine destek veriyor.



MİLLİ AR-GE VE GLOBAL BAKIŞ

Ülkemizin geleceğinin teknoloji Ar-Ge'si olduğuna inanan Innovera, ödüllü siber güvenlik yazılımı A.T.A.R. ve diğer %100 yerli çözümleri ile güvenliğe bütünsel bir bakış getirmeye devam ediyor.



www.innoverabt.com

İSTANBUL:

Mahir İz Cd. No:8/8 Kat:3 Altunizade, Üsküdar
İstanbul, Türkiye Tel: 0(216) 474 43 77

ANKARA:

Mustafa Kemal Mahallesi Dumlupınar Bulvarı (Eskişehir Yolu)
No:266 Tepe Prime B Blok Kat:16 N:123 Çankaya/Ankara Tel: 0(312) 473 41 37

innovera
We enable.

Dijital Ekosistem IoT ve M2M Teknoloji Platformu

24 Ağustos 2017, Perşembe
CVK Park Bosphorus Hotel

Katılım için online kayıt gereklidir.
Online kayıt için

<http://www.teknolojiplatformlari.com.tr/kayit>

Şimdi: Çok Sektör, Tek Platform

Modern yaşam hayatlarımıza üç boyutlu güçlükler getiriyor. Aileler artık aynı fiziksel çatı altında yaşamıyorlar, farklı ev yönetim problemleri ile uğraşıyorlar. Akıllarında birbirlerine bağlı olan çeşitli konu, yaşamlarında ne fiziksel ne de dijital olarak birbirlerine bağlı değil.

Nasıl çeşitli sektörlerdeki oyuncuların, tek bir platformda tüm bu servisleri buluşturup yeni çağ müşterisinin beklentisini karşılayabileceğini Burak Kırcalı'dan dinleyeceğiz.



1993 yılında Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'ni bitiren Kırcalı; Koç-Unisys, Sabancı Üniversitesi, Finansbank ve IBM Global gibi önemli firmalarda önemli büyük adımlar attı. Ayrıca; Brezilya, Japonya, Çin ve Avrupa'nın çeşitli kentlerinde teknolojik araştırma ve geliştirme işlerinde önemli roller aldı. 2016 yılında EY EMEA Danışmanlık Hizmetleri Merkezi'ne katılarak bireylere yönelik IoT hizmetlerinin geliştirilmesi görevini üstlendi.